

LAS INICIATIVAS LOCALES DE EMPLEO. EL PAPEL DE LOS AYUNTAMIENTOS EN UNA POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL*

**JAIME DEL CASTILLO
MARISOL ESTEBAN
FRANCISCO FLORES**

Instituto de Desarrollo Regional y Departamento de
Economía Aplicada Universidad del País Vasco

Palabras clave: Ayuntamientos y desarrollo regional, iniciativas locales de empleo.
Nº de clasificación JEL: E24, R11, R58

0. INTRODUCCIÓN

El incremento del paro a lo largo de la crisis se ha visto acompañado de una mayor sensibilización de las administraciones locales respecto al problema de la creación de empleo, y el desarrollo económico. En los países de la OCDE durante los últimos meses se multiplican y diversifican las actuaciones de los ayuntamientos en relación con los problemas que suscita el paro y no cesa de crecer su papel en la promoción del desarrollo económico. Estas iniciativas suponen un giro radical en cuanto a su actitud frente a la realidad económica local.

El objetivo de este artículo es analizar algunas de las cuestiones que en el momento actual plantea la intervención de los ayuntamientos en la promoción del desarrollo económico. Existe una literatura relativamente abundante sobre esta problemática, pero también parece existir una cierta confusión terminológica, que en gran medida no es sino el reflejo de diferencias fundamentales en el modo de entender el papel que los ayuntamientos pueden desempeñar en el campo económico.

* Este trabajo se ha podido realizar gracias a los resultados de un Programa de Investigación CNRS/CAYCIT en Ciencias Sociales y a las facilidades ofrecidas por una Ayuda a la Investigación concedida por el Instituto del Territorio y el Urbanismo.

En primer lugar, por lo tanto, parece conveniente definir lo más claramente posible algunos de los principales conceptos que utilizaremos en este trabajo. En segundo lugar, es necesario explicar por qué en las circunstancias económicas actuales los niveles subregionales han adquirido importancia en la promoción de la actividad económica. La tercera sección pondrá de manifiesto la necesidad de que los ayuntamientos extiendan sus funciones más allá del campo urbanístico al que tradicionalmente han estado circunscritas y las razones por las que en el momento actual el municipio debe ser entendido como una unidad económica básica. Por último se analizarán los medios mediante los que los ayuntamientos pueden convertirse en importantes dinamizadores de la actividad económica a nivel local y se describirán las principales formas de intervención de los mismos en la dinamización de la actividad económica.

I. DESARROLLO ECONÓMICO E INICIATIVAS LOCALES DE EMPLEO. DEFINICIONES

Un número creciente de ayuntamientos en la mayoría de los países europeos están llevando a cabo una serie de iniciativas para promocionar el empleo y el desarrollo económico en general en sus localidades. En un gran número de

casos se ha prestado una atención prioritaria a la promoción del desarrollo económico general, asumiendo implícitamente que los parados y otros grupos sociales en situación desventajosa se beneficiarían de una mejora general de la economía. Sin embargo, relativamente pocos se han preocupado demasiado de asegurarse que estos grupos se benefician realmente de tales mejoras a nivel general (1). Habría que mencionar especialmente aquellos ayuntamientos que han adoptado políticas para promocionar «Iniciativas Locales de Empleo» (ILEs), porque ellos consideran que existen modos alternativos para crear puestos de trabajo.

Es importante clarificar qué entendemos por los términos «promoción del desarrollo económico», «políticas de empleo», «iniciativas económicas locales» e «iniciativas locales de empleo» porque pueden dar lugar a confusiones (Commission of the European Communities, 1986a). La *promoción del desarrollo económico* se refiere a aquellas actividades encaminadas a generar nueva inversión y riqueza, dando lugar, directa o indirectamente, a la creación o mantenimiento de puestos de trabajo. Aquí pueden incluirse aspectos tales como la provisión de infraestructura, suelo y locales para las nuevas empresas y las existentes, incentivos financieros a individuos o empresas, asesoramiento y formación a las empresas, transferencia tecnológica, etc. Las actividades de formación ocupacional se confunden con aspectos de las *políticas de empleo*, que tienen como objetivo la mejora del funcionamiento del mercado de trabajo y la posición competitiva de los parados y otros grupos en desventaja en el mismo. El término *iniciativas económicas locales* puede ser usado para describir cualquier proyecto local que se encuadre en los dos conceptos anteriores, y por tanto, designa todas aquellas actividades que se relacionan con el concepto de «desarrollo endógeno».

El término *iniciativas locales de empleo* (ILE) tiene una definición más estricta pero que es importante comprender. Fue

acuñado por la Comisión Europea y la OCDE en 1982. La CEE describe las ILEs como «aquellas acciones basadas en la comunidad local (...) que tienen por finalidad la generación de empleos nuevos, útiles, viables y duraderos, en pequeñas empresas creadas a tales efectos» (2). Estas características generales cubren una gama amplia de actividades —desde actividades artesanales y servicios sociales hasta industrias de alta tecnología— y modelos organizativos que van desde las cooperativas hasta las pequeñas empresas de tipo tradicional.

Otros aspectos característicos de las ILEs es que presentan en general una mezcla de objetivos económicos y sociales y que son especialmente relevantes en áreas y entre grupos sociales con perspectivas precarias de empleo, como por ejemplo regiones industriales en declive, regiones rurales atrasadas, grupos de mujeres, minusválidos y parados de larga duración. Por lo tanto, las ILEs se caracterizan en general por un capital humano con confianza limitada en sus posibilidades, una cualificación profesional inadecuada y escasa o nula experiencia en gestión empresarial.

Textualmente para la CEE (3): «Las iniciativas locales de empleo:

- Son el resultado de la acción de individuos o grupos de individuos que se encuentran desempleados o amenazados por el desempleo.
- Son puestas en marcha por personas que no están necesariamente familiarizadas con la administración de empresas y no poseen ningún capital personal especialmente destacable.
- Son una vía importante para todas aquellas personas cuyas posibilidades de integración o reintegración en el mercado de trabajo son muy remotas.
- Difieren mucho en su forma de organización.
- Incluyen una amplia variedad de actividades que están centradas

(1) En los momentos actuales comienza a hacerse una distinción seria entre políticas que promueven el crecimiento económico y políticas que generan nuevos empleos

(2) *Official Journal of the European Communities*, No. C70, 12.3.84.

(3) *Official Journal of the European Communities*, No. C 161/2, 21.6.84.

normalmente en las necesidades locales y adaptadas a las condiciones locales.

- Son en general importantes en las zonas que sufren elevadas tasas de desempleo o subempleo como consecuencia de dificultades especiales de desarrollo.
- Implican a menudo, especialmente a nivel local y regional, la cooperación entre las autoridades públicas, ambos lados de la industria y otros actores, incluyendo organizaciones de jóvenes.
- Tienen como objetivo primordial la creación de empleos económicamente viables.
- Pueden reconstruir la confianza, elevar la cualificación profesional y fomentar la iniciativa empresarial».

2. IMPORTANCIA EN LA CRISIS DE LOS NIVELES SUBREGIONALES EN LA PROMOCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

2.1. Los efectos de la crisis sobre la actividad económica

La creciente intervención de los ayuntamientos en la actividad económica debe entenderse en el contexto global de la crisis económica actual. Uno de los efectos más importantes de la crisis (4) ha sido que las empresas más fuertes o dinámicas han ido aumentando su dimensión mediante procesos de absorción o fusión, al tiempo que introducían nuevas tecnologías que les permitieran hacer frente al deterioro de la situación económica global. Tanto la mayor dimensión de las empresas supervivientes como la mayor productividad de las nuevas tecnologías han hecho que los antiguos espacios en los que actuaban las empresas se les queden pequeños, y que busquen por lo tanto nuevos mercados, desvinculándose progresivamente de sus lugares de origen. La expresión más evidente de esto es el desarrollo de las empresas transnacionales y la progresiva

(4) Este apartado está basado en (Castillo, 1987) donde puede encontrarse un análisis más detallado.

importancia que adquiere la evolución del mercado mundial para cualquier tipo de empresas, incluso las que limitan sus actividades a un mercado regional o local (5).

En este proceso ha cambiado la jerarquía existente entre las diferentes actividades productivas. Las industrias tradicionales han visto disminuir su rentabilidad, y por tanto, su dinamismo (6). Y ello por varias razones: las industrias basadas en las nuevas tecnologías son más dinámicas; la aparición de nuevos productos y nuevos materiales hace disminuir la demanda de los antiguos; la competencia de la producción más barata importada desde las fábricas creadas en el Tercer Mundo por las empresas transnacionales hace disminuir la rentabilidad de esos productos.

En un período en que las condiciones de la producción están cambiando permanentemente debido a la rapidez y radicalidad de la innovación tecnológica, y en que las condiciones de supervivencia se endurecen para las empresas debido al estancamiento de la demanda global, existe una preocupación permanente de los productores y de los países por aumentar su competitividad. Y ello se puede hacer por dos medios, o bien vendiendo menos caro productos similares a los de los demás productores, o bien, vendiendo caro objetos diferenciados que permiten una situación de mayor o menor monopolio de hecho, basado en el control de una materia prima, de una tecnología única o de un producto original por su diseño o características funcionales.

Una consecuencia de la búsqueda del máximo de competitividad es que las empresas se ven sometidas en las circunstancias actuales a soportar la importancia de unos gastos crecientes en I + D, la necesidad de aprovechar las

(5) «Las relaciones económicas internacionales han adquirido una dimensión que no se hubiera podido prever anteriormente» (ONUDI, 1985).

(6) Lo que no significa que ese haya sido el caso para todas las empresas y todos los productos dentro de esas industrias. Precisamente, la posibilidad de encontrar producciones específicas que permitan una supervivencia rentable de las actividades tradicionales en los Países Desarrollados es una evidencia que subyace en los planteamientos de este artículo.

economías de escala en tecnologías cada vez más costosas e intentar aprovechar las ventajas que la dimensión representa a la hora de establecer una red comercial y de financiación. Todo ello son factores que también han colaborado en la tendencia hacia una concentración de poder en las grandes firmas.

Pero este movimiento, paradójicamente, ha llevado en algunos mercados a un incremento de la competencia, debido a que con la mayor internacionalización hay empresas transnacionales que penetran en mercados nacionales hasta entonces reservados a las empresas locales. La complejidad de la situación actual también se manifiesta en que si las economías de escala son importantes, también lo es el hecho de que han aumentado de forma espectacular las demandas específicas que han generado una creciente segmentación de los mercados. De modo que otro elemento básico de la competitividad es la capacidad para tomar en cuenta rápidamente los cambios en el entorno en que actúan las empresas, así como la adaptación de sus productos al tipo específico de mercado en que pueden tener mayor aceptación.

Esta es la posibilidad que se abre a las PYMEs para poder competir con éxito con las grandes empresas, superiores a ellas en capacidad tecnológica y de investigación, comercial y de financiación, pero con menos flexibilidad y agilidad como para poder adaptarse a todas las peculiaridades de los mercados, especialmente cuando se desciende a nivel local o a productos con demanda tan reducida que hablar de producción en serie no tiene sentido.

2.2. Los nuevos problemas regionales

Para el pensamiento y la práctica económica posteriores a la II Guerra Mundial no existían los problemas estructurales. La política económica tenía como función regular la coyuntura mediante medidas fiscales o monetarias. El modelo de desarrollo predominante durante varias décadas hacía depender el crecimiento económico de las zonas atrasadas de la llegada de recursos exógenos (capital y mano de obra) a la región en cuestión. El objetivo de la política regional, por tanto, era introducir

los incentivos capaces de atraer dichos recursos. La crisis económica ha supuesto el final de unas pautas de comportamiento económico y, por consiguiente, la aparición de un nuevo modelo de desarrollo cuyas características empiezan ya a vislumbrarse.

Como ya hemos apuntado anteriormente, en los países desarrollados las nuevas industrias son las que articulan los sistemas productivos en función de sus necesidades. Pero las características de estas nuevas actividades hacen que las empresas que las desarrollan se localicen en función de criterios geográficos y sociales diferentes a los que guiaban las decisiones de los sectores tradicionales. Por tanto, la tendencia espontánea del mercado consiste en el auge de nuevos espacios (regiones o países) que reúnen esas características. Al mismo tiempo, los espacios que habían basado su crecimiento en las antiguas industrias ven como disminuye su dinamismo en proporción directa al peso que las mismas tenían en su actividad productiva.

Esto ha ocasionado la emergencia de graves problemas estructurales en algunas regiones de antigua industrialización, que se encuentran en estos momentos en declive. Uno de los principales retos de la política regional es invertir el proceso de declive en las áreas de antigua industrialización y conseguir iniciar un nuevo proceso de dinamismo económico.

En estas regiones, al igual que en el resto de la economía mundial, la respuesta a la crisis debe partir de la necesidad de instaurar una actitud de renovación permanente de la base tecnológica de sus empresas. Conviene tener claro que aunque los sectores más dinámicos de la economía mundial son los de alta tecnología, los efectos de la misma se extienden al conjunto de las actividades productivas, que deben incorporar sus resultados. Y ello al triple nivel de la concepción de los productos, de los procesos de producción y de la gestión empresarial. En consecuencia, debe entenderse el proceso de renovación tecnológica no tanto como imposible consecución de conseguir la producción autóctona de nuevos procesos tecnológicos, sino como la

adaptación y utilización en los sectores económicos que se localizan en la región de la tecnología de punta existente en el mercado mundial.

Por otra parte, el proceso de desarrollo económico no parece depender exclusivamente, como se pensaba en el pasado, de la llegada de recursos exógenos —no demasiado probable en la actualidad— sino también de la explotación y utilización del potencial endógeno —recursos económicos, humanos, institucionales y culturales— que existe en la propia región.

Una estrategia de desarrollo endógeno estará fundamentalmente basada en potenciar la actividad de pequeñas y medianas empresas que, al aprovechar la polivalencia de las nuevas tecnologías y la segmentación de los mercados, pueden llegar a estar en condiciones de mantener su competitividad respecto a las grandes empresas y las importaciones del Tercer Mundo (7). La viabilidad de una estrategia de este tipo parece estar confirmada por la multitud de ejemplos de industrialización difusa que habiéndose originado anteriormente de forma más o menos espontánea ha soportado con relativo éxito la crisis en numerosos países (8).

Resulta evidente que la asimilación de las actitudes necesarias para participar de manera creativa en el proceso de cambio tecnológico, y la decisión de una determinada colectividad territorial de poner en marcha, por iniciativa propia, nuevas ideas y nuevos proyectos que le permitan utilizar sus recursos y encontrar soluciones a sus problemas, es sobre todo un proceso socio-cultural. Por tanto, es necesario introducir medidas apropiadas a las características de cada espacio económico diferenciado, con el doble objetivo de que, por una parte, ofrezcan soporte técnico y financiero adecuado a las necesidades específicas de los empresarios existentes o potenciales, y por la otra, contribuyan

(7) Téngase en cuenta que es un país desarrollado, como Italia, el que junto a Corea y Hong-Kong monopoliza las dos terceras partes de las exportaciones mundiales de productos textiles (ONUDI, 1985, pp. 94 y 99). A su vez las exportaciones de ropa femenina de lujo desde el Reino Unido equivalen al valor de sus importaciones de vestidos baratos de mujer (Plant, 1987, p. 161).

(8) Para el caso español, véase (Vázquez Barquero, 1987).

a cambiar los valores culturales y sociales en un sentido más favorable a la innovación y a la actividad económica.

Estas nuevas circunstancias van a producir en muchos casos una ruptura con la tradición anterior de las políticas económicas basadas exclusivamente en los incentivos financieros y subvenciones, al tiempo que exigirá una intervención más activa y selectiva por parte de los poderes públicos. En consecuencia, y aunque sean el marco global en el que se deben encuadrar las políticas regionales y locales, las políticas nacionales ya *no son suficientes* para desarrollar los recursos propios de los espacios subestatales. De hecho, las políticas económicas globales excesivamente centralizadas en su concepción y gestión —excluyendo naturalmente aquellas políticas globales que tienen como objetivo los ajustes macro-económicos— son poco eficaces para potenciar de manera óptima el desarrollo económico ya que no son capaces de adaptarse a las necesidades de espacios económicos no homogéneos. Concebiendo la diversidad regional y local como una riqueza que se debe valorizar, las administraciones subestatales —regionales y locales— pueden jugar un importante papel en las políticas de desarrollo al aprovechar las especificidades locales a partir de las que se deben elaborar las medidas diferenciadas que, respondiendo a las características de la estructura socio-económica de cada espacio, pueden optimizar la utilización de los recursos y potencialidades existentes.

3. EL MUNICIPIO COMO UNIDAD ECONÓMICA BÁSICA. LA SUPERACIÓN DEL MUNICIPIO COMO ENTIDAD EMINENTEMENTE URBANÍSTICA. LOS AYUNTAMIENTOS COMO PRINCIPALES DINAMIZADORES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA A NIVEL LOCAL

Una de las aportaciones más interesantes del pensamiento teórico actual es que el desarrollo económico global no es un proceso único sino el resultado de una serie de desarrollos parciales más o menos coordinados. Cada uno de los espacios económicos que constituyen el sistema económico

además de tener una dimensión geográfica pueden tener también una dimensión institucional definida (Agencia Municipal de Desarrollo Económico y Empleo. Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, 1987).

Una estrategia de desarrollo económico adecuada debe actuar a diferentes niveles; debe coordinar actuaciones de tipo funcional o sectorial a nivel global o nacional con otras intervenciones puestas en marcha sobre espacios concretos que presenten una cierta homogeneidad económica, social, cultural e institucional. Resulta evidente que un municipio o un conjunto de municipios puede ser un espacio económico que además presente un alto grado de homogeneidad social y cultural.

Siguiendo nuestro razonamiento anterior, la potenciación del desarrollo económico pasa necesariamente por la puesta en marcha de un programa de desarrollo económico para cada uno de los espacios económicos identificados — en nuestro caso, un municipio o un conjunto de municipios—. Si en la actualidad un programa de desarrollo depende de forma importante de la adecuada utilización del potencial endógeno y de la movilización eficaz de los recursos humanos y materiales existentes, los ayuntamientos o en su caso las instituciones comarcales están óptimamente situados para convertirse en los principales dinamizadores de la actividad económica, debido a su mayor proximidad a las necesidades locales y a las posibilidades de su satisfacción.

La importancia de las administraciones locales como agentes económicos y dinamizadores de la actividad económica local es especialmente significativa si consideramos que la respuesta a los cambios técnico-económicos en curso, y por tanto la salida de la crisis, depende substancialmente de una transformación de la estructura socio-cultural. Es bien sabido que los factores socio-culturales son los de más lenta evolución y más difícil transformación. Por ello, el papel de las instituciones locales es irremplazable por su capacidad de contactar directamente con todos los agentes sociales interesados. Los ayuntamientos deben convertirse en una pieza clave de concertación local con las organizaciones representativas de trabajadores,

movimientos de economía social y patronales (9).

Otra área de intervención especialmente relevante para las administraciones locales se refiere a la mejora en la cualificación y nivel cultural de la mano de obra. La calidad de los recursos humanos se ha convertido en un elemento determinante de localización industrial en la actualidad (10). Los ayuntamientos por su conocimiento directo de las potencialidades y necesidades locales están en una posición óptima para llevar a cabo programas de formación adaptados a las características de cada localidad.

Los programas de desarrollo económico a nivel local en los que las instituciones locales —los ayuntamientos— deben jugar un papel fundamental, debe coordinarse necesariamente con otras medidas a nivel regional. Es el plan global a nivel regional el que puede dar sentido a cada una de las intervenciones aisladas de los municipios. No conviene olvidar, por otro lado, que el municipio tiene una dimensión limitada y que las entidades locales solamente pueden jugar un papel relativo en la lucha contra el desempleo debido, por un lado, a las competencias y recursos limitados que poseen y, por otro, a la magnitud del desempleo y al impacto importante de las transformaciones económicas nacionales y mundiales.

Las instituciones locales pueden sentir la tentación de invocar la dimensión de estos obstáculos para justificar su negativa a ampliar sus actuaciones en el ámbito económico. Esta primera reacción negativa fue un fenómeno de cierta magnitud en muchos países europeos (Commission of the European Communities, 1986a), pero paulatinamente un número creciente de entes locales parecen haber superado estos obstáculos con resultados sensibles para sus comunidades

(9) En USA el 81,9% de las empresas de alta tecnología consideraban como elemento determinante para la elección de la localidad de instalación la actitud de la colectividad hacia las empresas y las actividades productivas (Wadley, 1986, p. 125).

(10) En USA el 89,3% de las empresas de alta tecnología consideran la disponibilidad de mano de obra cualificada como elemento primordial para elegir la zona de localización (Wadley, 1986, p. 125).

(Commission of the European Communities, 1985c; 1986b; 1987a).

También en España la realidad económica actual ha llevado a un gran número de ayuntamientos a intervenir más allá del ámbito tradicionalmente admitido, consistente en las funciones asistenciales a los individuos desfavorecidos y en la provisión de infraestructuras y servicios públicos, aspectos que, a pesar de ser importantes actualmente, son a todas luces insuficientes. Esta expansión de la actividad de las instituciones locales ha sido en gran medida una respuesta pragmática a las nuevas situaciones de pobreza y marginalidad que el paro está generando en nuestras ciudades (11). Las intervenciones económicas nacen de la constatación de que las medidas de bienestar social actúan sobre los efectos y no sobre las causas del problema. El principal reto para la salida de la crisis es, por tanto, la creación de empleo estable y riqueza.

Estas nuevas prioridades requieren imperativamente un cambio radical en el enfoque de la actividad municipal. La principal transformación es la revalorización de la concepción de las administraciones locales como agentes económicos. Esta transformación no implica necesariamente una expansión substancial de su volumen de actividades ya que, en definitiva y en espera de la necesaria reforma institucional y financiera a favor de las administraciones locales, la dimensión económica de los ayuntamientos es insuficiente para sus necesidades y su estructura continúa limitada fundamentalmente por sus atribuciones tradicionales (v. gr. provisión de infraestructuras y obras públicas; consumo de bienes y servicios, provisión de servicios educativos, sanitarios, asistenciales; regulación urbanística, etc.) (12).

A pesar de los limitados recursos, un cambio en su orientación tendrá un

(11) Pueden encontrarse ejemplos de esta nueva orientación de los ayuntamientos españoles en las ponencias y comunicaciones presentadas a las «Jornadas sobre Iniciativas Locales de Empleo» organizadas por el Instituto de Estudios de la Administración Local, Madrid, 27-29 de abril de 1987.

(12) González Aznar (1987) presenta una buena relación de atribuciones tradicionales de los ayuntamientos con una clara dimensión económica.

efecto positivo sobre la actividad económica. Por ello, las instituciones locales deben transformar la manera en que perciben los problemas y en consecuencia el modo en que diseñan e instrumentan las soluciones. Deben dejar de percibir el municipio como un conjunto de problemas eminentemente urbanísticos, o todo lo más de bienestar social, para pasar a asumir la concepción del espacio urbano como un espacio formado por un tejido de infraestructuras físicas y estructuras sociales y económicas sobre el que se puede actuar con una intencionalidad productiva. No hay que olvidar que las fuerzas del mercado afectan a la estructura física de la ciudad, *pero*, a su vez, la estructura física urbana es uno de los condicionantes del dinamismo de los mercados. El ordenamiento territorial y el planeamiento urbano—instrumentos privilegiados de los ayuntamientos—deben embeberse de un contenido económico y social que los modifique radicalmente. La política territorial y urbana debe estructurarse de acuerdo con criterios socio-económicos de manera que la lógica socio-económica sustituya a la lógica físico-arquitectónica que en estos momentos vicia gran parte de la actividad municipal.

4. FORMAS DE INTERVENCIÓN DE LOS AYUNTAMIENTOS EN LA DINAMIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Tanto desde un punto de vista teórico como pragmático resulta difícil establecer una clara demarcación entre las medidas de fomento al empleo desde las instituciones locales y las de otros niveles de la administración. Existe una rica variedad de intervenciones económicas locales cuya sistematización resulta compleja. Sin ningún ánimo exhaustivo, la CEE (Commission of the European Communities, 1986a; 1987b; 1987c) ofrece una clasificación de las posibilidades que se abren a las instituciones locales en la promoción del empleo y el desarrollo económico (13). Esta clasificación no está basada en las

(13) Una clasificación y descripciones similares pueden encontrarse en otros estudios como (Beaunez y Pietri, 1982; Commissariat Général du Plan, 1985; Gauguin, 1982; Nabarro y otros, 1986; Robinson, 1979).

iniciativas que idealmente podrían llevar a cabo los ayuntamientos, sino en un análisis de las medidas que de facto han sido puestas en marcha por instituciones locales en los distintos países de la Comunidad Económica Europea (14).

Las posibilidades de acción de los ayuntamientos para promover el empleo local pueden dividirse en tres categorías (15):

1. Aquellas actividades que afectan la oferta de factores necesarios o favorables para el establecimiento o expansión de las ILEs.
 - 1.1. Suelo y locales
 - 1.2. Financiación (préstamos, avales, subvenciones y exenciones fiscales)
 - 1.3. Estímulo de las capacidades locales (a través del desarrollo comunitario, educación básica y profesional)
 - 1.4. Formación para la gestión empresarial y servicios de asesoramiento
 - 1.5. Asistencia técnica
 - 1.6. Información (sobre mercados, proveedores, disponibilidad de capital y otros recursos, etc.)
2. Aquellas actividades que ayudan a la creación o identificación de oportunidades de mercado para las ILEs
 - 2.1. Compras y contrataciones públicas
 - 2.2. Desarrollo de las empresas locales (Promoción conjunta de los bienes y servicios, incluyendo turismo, y la identificación de las oportunidades comerciales)
3. Aquellas actividades que ayudan a la creación del ambiente necesario para el buen desarrollo de las ILEs.

(14) Un análisis detallado de los distintos países de la CEE se ha llevado a cabo dentro del programa de investigación «Programme of Research and Actions on the Development of the Labour Market. Local Employment Initiatives» cuyos diferentes estudios han sido publicados por la CEE y se encuentran en la bibliografía final.

(15) Como no podía ser menos, esta clasificación que se refiere a las ILEs puede adaptarse perfectamente a la promoción de la actividad económica en general.

- 3.1. Promoción de una «cultura empresarial» (promoción de un cambio de mentalidad por el que la gente pase del empleo al autoempleo)
- 3.2. Animación socio-cultural; es decir, ayudando a transformar las ideas en realizaciones concretas
- 3.3. Mejorando la flexibilidad y la accesibilidad administrativa.

4.1. Medidas de Oferta de Factores Necesarios o Favorables para el Establecimiento de ILEs

4.1.1. Suelo y locales

Las intervenciones sobre la oferta de suelo industrial han sido una actividad tradicional de las instituciones locales, bien regulando las normas urbanísticas o bien construyendo polígonos industriales. Aunque en el País Vasco las necesidades de suelo industrial de nueva creación puedan haber disminuido en muchos municipios debido al volumen importante de suelo industrial abandonado o infrautilizado, la continua intervención de los ayuntamientos es en estos momentos de la máxima importancia porque el suelo industrial es en gran medida inadecuado para las nuevas actividades industriales. Es necesario llevar a cabo una auténtica reestructuración y reequipamiento del suelo existente para hacer frente a las nuevas necesidades de la producción, de manera que se puedan superar los lastres que en el suelo existente han dejado las actividades anteriores.

Una actividad relativamente nueva por parte de los ayuntamientos europeos en los últimos años ha sido la «oferta de locales» y la «oferta de talleres» —en nuevas construcciones o en edificios existentes rehabilitados— que, bien en venta o en alquiler a rentas bajas pero fijadas con criterios comerciales, se han popularizado enormemente. En algunos casos, estos proyectos se conocen como «incubadoras de empresas» porque incorporan una serie de servicios comunes (v. gr., recepción y teléfono, administración, telex, salas de reunión y exposición, bares y comedores, etc.) y servicios de asesoramiento de gestión que intentan facilitar la puesta en marcha de las empresas.

Precisamente la mezcla entre un concepto de urbanismo industrial dirigido a crear un entorno que permita combinar el desarrollo industrial con el respeto al medio ambiente, y la oferta de esos servicios comunes de ayuda a la gestión, es un instrumento de política industrial en manos de los gobiernos nacionales y regionales. Pero, por las características y dimensiones de esos proyectos, están dirigidos a empresas con una dimensión relativamente grande, siendo inaccesibles por tanto para aquellas iniciativas empresariales que comienzan con una dimensión mínima, y que se engloban en el campo de las ILEs.

En consecuencia, las pequeñas empresas, en general, se han tenido que ubicar en locales inadecuados y no han dispuesto de suficientes alternativas debido a que no existían políticas específicas adaptadas a sus necesidades y a la reticencia de la iniciativa privada a ofertar unidades pequeñas por sus mayores costos de construcción y de gestión. Este es el campo en que las políticas municipales pueden jugar un papel. De hecho, en muchas áreas en estos momentos la relación entre oferta y demanda está mucho más equilibrada gracias a la intervención de las instituciones locales, que pueden ofrecer suelo industrial y «hoteles» para nuevos empresarios en condiciones adaptadas a las necesidades de las nuevas iniciativas empresariales de la localidad. Por otra parte, el ayuntamiento tiene un mejor conocimiento de las posibilidades de reutilización de los solares y edificios industriales abandonados, de manera que su futura utilización se pueda integrar de manera coherente en los planes de expansión urbana del municipio, y que el coste y condiciones de oferta del suelo reutilizado sean aceptables para las posibilidades de los nuevos empresarios que puedan surgir en la localidad.

4.1.2. Financiación

Resulta difícil para un gran número de ILEs obtener una financiación de partida (más que para las PYMEs) debido a la falta de capital propio, de garantías o de avales comerciales.

Este es especialmente el caso si las personas que intentan crear la empresa nueva están desempleadas o viven en zonas deprimidas, pues no ofrecen

ninguna credibilidad para las instituciones comerciales de crédito debido a su falta de experiencia empresarial o a meros prejuicios. Ciertos grupos sociales —desempleados, gente joven, mujeres— se topan ciertamente con mayores dificultades que el «empresario convencional» para convencer a los bancos o a posibles inversores. Sus propuestas pueden parecer especialmente arriesgadas debido a la falta de garantías y a la incapacidad, en muchos casos, de presentar una propuesta convincente. Sin lugar a dudas, la necesidad de financiación más imperiosa de las ILEs es la disponibilidad de pequeños capitales que ayuden a la empresa en las fases iniciales hasta que pueda ofrecer unas garantías de viabilidad al sector privado.

Las instituciones locales disponen de varias maneras de ayudar financieramente a las ILEs: préstamos en condiciones diferentes a las del sector privado (p.e., tipos de interés favorables, períodos más largos de amortización, sin demanda de garantías); avales para obtener financiación en el sector privado; exenciones o ventajas fiscales; subvenciones para estudios de viabilidad, equipamiento.

La dificultad fundamental con que se encuentran las instituciones locales en este campo es la escasez absoluta de recursos financieros, lo que les imposibilita en muchos casos para convertirse en una fuente de financiación directa. Sin embargo, una de las tareas de los ayuntamientos es la de actuar como intermediario entre los futuros demandantes y las líneas de crédito que ya existen desde otros niveles administrativos. Es comúnmente admitido que los sistemas existentes de asistencia financiera son opacos y de difícil comprensión. La acumulación de incentivos financieros por diversas autoridades públicas (regionales, nacionales, CEE) conlleva cierta complejidad, que requiere un nivel adecuado de información para que las peticiones de financiación sean realizadas en el lugar y en la forma adecuada. Los ayuntamientos, a través de las agencias adecuadas están óptimamente situados para realizar esta tarea de clarificación y simplificación administrativa.

4.1.3. *Estímulo de las capacidades locales*

Más importante que la oferta de suelo y locales industriales, y quizás más importante que la financiación, son sin duda las personas que van a participar en las ILEs. En muchas áreas donde predominan grupos marginados del mercado de trabajo, existe la necesidad perentoria de elevar la capacidad de esa gente para tener un mayor control sobre su propia vida. El trabajo comunitario de base puede contribuir de manera significativa a elevar la autoconfianza y la moral de estos grupos sociales que, carentes de trabajo y viviendo en muchos casos de la asistencia social, se sienten socialmente alienados.

Debido al bajo nivel educativo y cultural de muchos desempleados, unida al trabajo comunitario se debe desarrollar la educación básica para adultos. No debemos olvidar tampoco la necesidad de llevar a cabo amplios programas de formación profesional adaptados a las ofertas locales de empleo. Estos programas de formación profesional deben estar orientados hacia los jóvenes que carecen de cualquier tipo de cualificación, así como a trabajadores ya maduros que necesitan una readaptación de sus habilidades.

Las instituciones locales deberían tener presente que los esfuerzos realizados para desarrollar las capacidades locales por medio del trabajo comunitario, la educación básica para adultos y la formación profesional son quizás la condición previa para que la política de promoción del desarrollo económico local tenga éxito.

4.1.4. *Formación para la gestión empresarial y servicios de asesoramiento*

De la misma forma que está convencionalmente admitido que las PYMEs necesitan ayuda para mejorar los niveles de cualificación y asesoramiento en la gestión de sus negocios, lo mismo puede aplicarse a las ILEs en un grado aún mayor. Este tipo de ayuda es especialmente relevante porque muchas de las personas que pueden establecer ILEs carecen de cualquier experiencia en gestión empresarial y tienen

conocimientos muy limitados sobre estimación de costos, análisis de mercado, marketing o contabilidad y tal vez una idea equivocada de lo que es el beneficio empresarial. Esta necesidad es fundamental en aquellas áreas en las que tradicionalmente han dominado o siguen dominando un cierto número de grandes empresas, donde son muy reducidas las posibilidades de un neófito para contactar con éxito con las redes de proveedores y demandantes, que normalmente tenderán a ignorarle por considerarle sin la solvencia necesaria, tanto técnica como financiera. De ahí que el apoyo de una agencia permita tanto crear esos contactos como dotar a las nuevas empresas de la credibilidad necesaria para desarrollar su actividad. Pero incluso en nuevos campos de actividad o en aquéllos que han estado abiertos tradicionalmente a las pequeñas empresas, el campo de contactos que tienen muchas personas con otras que también son autoempleadas o que emplean a otras, y a las que pueden recurrir para buscar consejo, es muy limitado. Se debe tener en cuenta que muchas de las personas que pueden iniciar una ILE provienen de familias y ambientes sin ninguna tradición empresarial. De ahí la necesidad de que una agencia de desarrollo se ocupe tanto de las tareas de consultoría como de formación profesional.

Está generalmente admitido que los servicios de asesoramiento empresarial son absolutamente necesarios para ayudar a un mayor número de personas a establecer su propio negocio y para ayudar a aquéllas que ya están establecidas a incrementar su competitividad y expandirse. Se necesitan oficinas locales que estén próximas de los clientes potenciales y de la comunidad empresarial local, con recursos personales y materiales suficientes para poseer un conocimiento adecuado de los mercados locales.

4.1.5. *Asistencia técnica*

La ayuda a las ILEs en el terreno de la innovación tecnológica es otra forma de apoyo de las instituciones locales a las ILEs o las PYMEs. En este sentido, podemos mencionar el desarrollo de nuevos productos, la mejora en el diseño de productos existentes o asesoramiento en la organización y el control de la

producción. Resulta evidente que los ayuntamientos no están en condiciones de ofrecer directamente estos servicios, pero pueden actuar como intermediarios entre las empresas locales y los centros universitarios y de investigación del entorno. Además, pueden forzar el interés de los responsables regionales o nacionales de los programas de apoyo a la I+D para que atiendan a las necesidades de empresas que por sí solas serían ignoradas debido a su reducida dimensión.

4.1.6. Información

Este apartado se superpone en cierta medida con los apartados anteriores en el sentido de que una información actualizada y exhaustiva es vital para las empresas cuando están buscando locales, financiación y adecuada formación profesional, o cuando se cuestionan sobre la disponibilidad de proveedores y mercados o la asistencia técnica necesaria.

Los ayuntamientos debieran estar en condiciones de convertirse en la principal fuente de información para las empresas locales existentes o potenciales. Ello se debe a que los ayuntamientos debieran poseer un buen conocimiento de todos los aspectos del desarrollo económico y del empleo en sus territorios. Para desempeñar la función de planificación que tienen encomendada debieran disponer de estadísticas detalladas sobre población, censo industrial, evolución del empleo, parque automovilístico, medios de comunicación, etc. y ser capaces de llevar a cabo análisis detallados sobre la economía local y el mercado de trabajo. En definitiva, todo intento serio por parte de un ayuntamiento para promocionar el desarrollo económico y el empleo de la zona conlleva necesariamente la posesión de un conocimiento serio sobre la industria local y el comercio. Esta información recopilada por los ayuntamientos debiera estar a la libre disposición de cualquier persona o empresa interesada.

La mayoría de los ayuntamientos en España carecen de los servicios especializados de recogida y tratamiento de la información económica, y en cuanto a los datos estadísticos que poseen, en su mayoría no se encuentran elaborados

ni editados en forma sencilla que permita un acceso rápido a los mismos. La escasa información existente, deficiente y descoordinada, se encuentra además monopolizada por algunos funcionarios que la distribuyen en forma semi-confidencial (Gavira y otros, 1987). Resulta absolutamente imprescindible que esta situación se transforme radicalmente, máxime si tenemos en cuenta que uno de los inputs básicos de las actividades productivas en la situación económica actual es la información.

4.2. Medidas que Ayudan a la Creación o Identificación de Oportunidades de Mercado para las ILEs

4.2.1. Compras y contrataciones públicas

Las instituciones locales son consumidores importantes de bienes y servicios y como tales pueden constituir un mercado para las ILEs y, en general, las empresas locales. Los ayuntamientos pueden dar información sobre sus necesidades de compra presentes y futuras, y potenciar prácticas similares entre las grandes empresas locales. La promoción de pequeñas empresas locales se ve impulsada si se facilita información sobre estos aspectos desde la administración y las grandes empresas locales con la antelación suficiente para permitir a las pequeñas empresas llevar a cabo los reajustes necesarios y así poder competir en condiciones adecuadas. Ciertos ayuntamientos llevan a cabo una política discriminatoria a favor de cierto tipo de empresas locales — v.gr., pequeñas cooperativas— por las que estas empresas tienen prioridad en determinadas contrataciones municipales y reciben asistencia especial para poder atender estas demandas públicas.

Otro campo en el que las instituciones locales pueden fomentar la aparición de ILEs es el de los servicios públicos, en aquellos casos en que las prestaciones ofrecidas por el ayuntamiento hayan sido reducidas o suprimidas, o bien no hayan existido hasta entonces. Está bastante generalizada en estos momentos la aparición de cooperativas para atender estos servicios cuya planificación, organización y supervisión general queda en manos del ayuntamiento —p.e.,

guarderías; asistencia a minusválidos; servicios de jardinería, etc. Es obvio que aquí surge un problema muy delicado desde el punto de vista político y es el que se refiere a la privatización de los servicios públicos y a un empeoramiento de las condiciones de trabajo—reducción de los salarios y peores condiciones laborales.

4.2.2. *Desarrollo de las empresas locales*

Los ayuntamientos pueden ayudar a la creación de oportunidades de mercado impulsando a las empresas locales a colaborar en campañas colectivas de marketing que permitan a cada empresa una mayor penetración en los mercados exteriores de la que podrían alcanzar si funcionaran en solitario. Otra línea de apoyo a las empresas locales radica en la organización de exposiciones y ferias que den a conocer los productos locales a posibles compradores. También mediante agencias especializadas pueden identificar huecos en los mercados de bienes y servicios que puedan proporcionar empleo para la mano de obra local.

4.3. **Medidas que Ayudan a la Creación del Ambiente Necesario para el Buen Desarrollo de las ILEs**

4.3.1. *Promoción de una cultura empresarial*

Uno de los más serios frenos al desarrollo de las ILEs en aquellas áreas que estuvieron o continúan estando dominadas por grandes empresas de industria pesada es la falta de «cultura» o «espíritu» empresarial. La evidencia es que no hay suficiente gente preparada o capaz de generar trabajo para sí mismos o para los demás.

Conviene tener en cuenta que los términos «cultura» o «espíritu» empresarial pueden ser interpretados en sentidos radicalmente opuestos. El ejemplo más significativo es el británico, donde los gobiernos conservadores (central y locales) y los gobiernos locales de izquierda radical identifican este problema. La diferencia radica en que los primeros utilizan este concepto para designar el mundo altamente competitivo del capitalismo, con sus riesgos y sus

recompensas, mientras que la izquierda se refiere a la búsqueda de nuevas formas de organización de la producción que faciliten el autocontrol económico y una mayor autosuficiencia y autodesarrollo —personal y colectivo— de los participantes en las mismas.

Esta creación de una cultura empresarial requiere un cambio de mentalidad radical que implica el paso de una actitud personal dirigida a la búsqueda del empleo hacia otra favorable al autoempleo. Una característica de los cambios culturales es su lenta evolución debido al desfase que existe entre el cambio económico y social y su repercusión en las costumbres y valores sociales. Las resistencias que el autoempleo como una opción ampliamente aceptada en la sociedad tiene que vencer son múltiples, no sólo entre las personas directamente afectadas sino entre las instituciones financieras y la propia administración.

Los esfuerzos para crear una cultura empresarial que implica una mentalización que ponga en primer plano la creatividad económica, el riesgo calculado, el esfuerzo personal, el trabajo en equipo y la rápida transmisión de información, tardarán un largo tiempo en dar frutos. Esta actividad, poco remunerativa en el corto plazo para los ayuntamientos, es fundamental si los ayuntamientos quieren jugar un papel activo en la dinamización de la actividad económica.

Al mismo tiempo, no se puede olvidar que debe ir dirigida en dos sentidos complementarios. Uno, evidente, de cambio de mentalidad de la población, dirigido a estimular la valoración social del emprendedor y disminuir el miedo al fracaso que puede acompañar a cualquier iniciativa empresarial, y otra dirigida a aumentar la receptividad de las instituciones oficiales y privadas (especialmente las financieras) hacia las propuestas de ayuda por parte de los nuevos empresarios, de forma que aparezca una mayor capacidad de asumir el riesgo por parte de las mismas.

4.3.2. *Animación socio-cultural*

Una estrategia de cambio cultural y de mentalidad, especialmente en áreas donde el desempleo es alto y la autoconfianza escasa, requiere, durante

cierto tiempo, una labor de animación socio-cultural para generar interés y espíritu emprendedor. Esta tarea suele estar encomendada a personal especializado —caracterizado por sus cualidades empresariales y de desarrollo comunitario— que se conoce como «agentes de desarrollo». Tienen que generar interés y participación de individuos y grupos de individuos para detectar los problemas e identificar las posibilidades que existen en la comunidad, generar y consolidar ideas y colaborar en la plasmación de las mismas en proyectos concretos y viables.

4.3.3. *Mejora del funcionamiento administrativo*

Las instituciones locales pueden ayudar a la creación de empresas locales minimizando los obstáculos que la propia administración pone a las mismas a través de un funcionamiento excesivamente rígido y burocrático (aplicación restrictiva de los reglamentos sobre licencias de obras y licencias de apertura de industrias o gestión lenta de las solicitudes). Un funcionamiento administrativo ágil y accesible a los futuros empresarios y una aplicación de los reglamentos con sensibilidad hacia los requerimientos de las empresas —lo que no implica laxitud en la aplicación de los mismos— puede ser una clave para la apertura de nuevas empresas o permanencia de las ya existentes en el municipio.

5. CONCLUSIÓN

Las transformaciones económicas que acompañan a la crisis han hecho que el problema del paro preocupe a todas las instituciones y también ha llevado a no despreciar ninguna posibilidad de generar nuevas actividades que, por pequeñas que sean, contribuyan a generar nuevos empleos. Al mismo tiempo, la descentralización productiva que

permiten las nuevas tecnologías y la segmentación de los mercados, permiten el surgimiento y desarrollo rentable de pequeñas empresas en los más variados campos de la actividad económica.

La confluencia de ambos factores ha llevado progresivamente a que un número creciente de ayuntamientos haya aceptado jugar un papel relevante en el campo de la promoción económica a nivel local. El éxito que, por lo general, ha acompañado a estas iniciativas explica que se haya ido desarrollando progresivamente una exigencia política para que otros ayuntamientos participen también en proyectos similares en sus propias localidades.

Parece claro que para que los ayuntamientos puedan desarrollar plenamente sus potencialidades en este campo, se debe aumentar su capacidad de actuación mediante una reforma de sus fuentes de financiación que les permita disponer de los medios necesarios (necesidad especialmente acuciante en España). Pero incluso sin esa reforma, el cambio de enfoque que en la actividad municipal significa asumir las responsabilidades expuestas, les permite ya hoy jugar un papel fundamental en la dinamización económica de sus municipios.

Cualquier ayuntamiento, por limitado que sean sus recursos, puede contribuir a estimular la capacidad empresarial en su localidad al menos en tres campos básicos. El primero es reinterpretando toda su lógica administrativa con un criterio socio-económico y no sólo físico-urbanístico y asistencial. El segundo es actuando como intermediario entre los potenciales empresarios locales y los demás niveles de la administración pública y las instituciones financieras privadas. El tercero, en el que son irremplazables por su conocimiento detallado de la realidad municipal y de los agentes que en ella actúan, es colaborando en la transformación cultural y educativa de la localidad.

BIBLIOGRAFÍA

- AGENCIA MUNICIPAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPLEO. AYUNTAMIENTO DE VITORIA-GASTEIZ (1987): *Programa de Actuación* (Vitoria-Gasteiz: Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz).
- BEAUNEZ, R. Y PIETRI, J. (1982): *Les Comunes et l'Emploi* (París: Les Éditions Ouvrières).
- CASTILLO, J. del (1978): *Las Ciudades, la Crisis Económica y los Cambios en los Espacios Económicos de la Comunidad Económica Europea*. Ponencia presentada al congreso «La Ciudad-Instrumento de Recuperación Económica y de Creación de Empleo», Vitoria-Gasteiz, Pamplona-Iruñea, 9-10 de abril de 1987.
- COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN (1985) *Interventions Économiques des Collectivités Locales* (París: La Documentation Française).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1985a): *Local Employment Initiatives. A Manual on Intermediary and Support Organizations. Main Report*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1985b): *Local Employment Initiatives. An Evaluation of Support Agencies*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1985c): *Local Enterprise Agencies in Great Britain. A Study of their Impact, Operational Lessons and Policy Implications*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1986a): *The Role of Local Authorities in Promoting Local Employment Initiatives. Main Report*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1986b): *The Quantitative and Qualitative Significance of the Emergence of Local Initiatives for Employment Creation*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1987a): *Report on a Third Series of Local Consultations Held in European Countries 1986. Final Report*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1987b): *Technique d'Intervention des Agents de Développement Local pour la Promotion des Initiatives Locales de Création d'Emplois (ILE). Rapport Final, volume I*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1987c): *Technique d'Intervention des Agents de Développement Local pour la Promotion des Initiatives Locales de Création d'Emplois (ILE). Rapport Final, volume II*. Programme of Research and Action on the Development of the Labour Market; Local Employment Initiatives (Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities).
- GAUGUIN, J. (1982): *Iniciativas Locales et Création d'Emplois*. Rapport au Ministre de l'Emploi (París: La Documentation Française).
- GAVIRA, L.; HERVAS, G.; MARTIN, L. y MELLA, X.M. (1987): *El Papel de los Entes Locales en las Iniciativas Locales de Empleo: Algunas Reflexiones*. Ponencia presentada a las «Jornadas sobre Iniciativas Locales de Empleo», Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 27-29 de abril de 1987.
- GONZÁLEZ AZNAR, J. (1987) *Los Municipios ante el Desarrollo Económico Local*. Ponencia presentada al congreso «La Ciudad Instrumento de Recuperación Económica y de Creación de Empleo», Vitoria-Gasteiz, Pamplona-Iruñea, 9-10 de abril de 1987.
- NABARRO, R.; DAVIES, R.; COBBOLD, C. y GALLEY, N. (1986): *Local Enterprise and the Unemployed* (London: Calouste Gulbenkian Foundation).
- ONU DI (1985): *L'Industrie dans les Années 80. Changement Structurel et Interdependance* (New York: Naciones Unidas).
- PLANT, R. (1987): *Industrias en Dificultades* (Ginebra: OIT).
- ROBINSON, F. (1979): *Local Authority Economic Initiatives: A Review* (London: Centre for Environmental Studies; Occasional Paper, no. 10).
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1987): *Desarrollo Local, una Estrategia de Futuro*. Ponencia presentada a las «Jornadas sobre Iniciativas Locales de Empleo», Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 27-29 de abril de 1987.
- WADLEY, D. (1986): *Restructuration Régionale* (París: OCDE).