

# EMPRESA MULTINACIONAL Y DESARROLLO LOCAL: EL CASO VALEO

Por *Rodríguez Cohard, Juan Carlos*

*Muñoz Guarasa, Marta*

*Departamento de Economía*

*Universidad de Jaén*

## RESUMEN

La instalación de empresas multinacionales en lugares con factores de localización no avanzados parte del interés de la matriz del grupo por conseguir bajos costes de fabricación. No obstante, si la planta industrial se integra en el territorio mediante estrategias de cooperación empresarial e institucional, pueden aparecer mecanismos que estimulen procesos de desarrollo local y el nacimiento de factores avanzados que refuercen la capacidad competitiva del sistema de pequeñas empresas e, incluso, atraigan nuevas inversiones externas. Este artículo permite confirmar este supuesto en el caso de la instalación de Valeo Iluminación en Martos (Jaén). Para ello se ha realizado un trabajo de campo consistente en la obtención de información cuantitativa y cualitativa a partir de entrevistas en profundidad y en-

## Summary

**The location of multinational companies in territories with basic location factors is based in their interest for obtain lower manufacturing costs. However, if the industrial plants is integrated in the territories with companies and institutional linkages, new relations form can appear to push local development process and the beginning of advances factors to reinforce the SME competitive capacity. Furthermore, this can attracts new external investments. This paper confirm this hypothesis in the case of Valeo Lighting Systems in Martos (Jaén). For that, we have done a field research using qualitative and quantitative information gotten with interviews and a survey to the local companies managers.**

cuestas mediante un cuestionario estructurado a los gerentes de las principales empresas locales.

**Palabras claves:** empresa multinacional, desarrollo local, factores de localización, estrategias empresariales, industria de componentes de automoción.

**JEL:** F2, L6, O1.

**Key words:** multinational company, local development, location factors, entrepreneurship, components automotive suppliers.

Es bien conocido que la organización productiva de carácter global con la que las empresas multinacionales ajustan a largo plazo sus estrategias de grupo considera los factores productivos que ofrecen los territorios (Dunning, 1988). Con todo, en la dinámica competitiva actual, las grandes empresas valoran, cada vez más, para sus decisiones de localización o no deslocalización aquellos recursos locales que sean capaces de ofrecerles ventajas competitivas diferenciadas (Porter, 1991; Cotorruelo y Vázquez, 1997). Así, cuando un territorio reúne aspectos específicos (Colletis y Pecqueur, 1995), ligados a un entorno concreto, que proporcionen economías de aglomeración y diversidad, la empresa obtiene del territorio beneficios que puede internalizar para mejorar su capacidad competitiva sectorial (Dupuy y Gilly, 1997). Asimismo, cuando una gran empresa genera una nueva actividad en una localidad previamente no especializada en ella, el municipio recibe factores estratégicos que pueden ser susceptibles de endogeneizarse mediante la difusión tecnológica y organizativa estimulada por la gran empresa, sobre todo si los objetivos de la multinacional y del territorio encuentran trayectorias comunes (Amin y Tomaney, 1997; Latella, 1997; Vázquez Barquero, 1997).

Este proceso, planteado ya por Lasuén (1973), ha tomado gran relevancia analítica durante los últimos años (Markusen y Venables, 1999; Görg y Strobl, 2002; Barrios, Bertinelli y Strobl, 2002), tratando de medir la aparición de empresas locales por la influencia de la inversión externa. No obstante, para valorar la influencia de la empresa foránea en la endogeneización de la actividad, el mantenimiento de las empresas locales en el sector y su posicionamiento en el mercado es necesario abordar la cuestión desde planteamientos microeconómicos estratégicos, sin dejar a un lado la importancia de la generación de un conocimiento productivo contextual (Be-

cattini y Rullani, 1996; Malecki, 1997) que permite arraigar las inversiones externas en localidades que han perdido las ventajas comparativas iniciales basadas en los menores costes de factores no diferenciados.

El objetivo de este artículo consiste en realizar una primera aproximación, desde los planteamientos anteriores, al caso del proceso de desarrollo local que se ha producido en Martos (22.732 hab.) –localidad de la provincia de Jaén, de carácter rural, dedicada exclusivamente a la fabricación de aceites de oliva hasta los años setenta– a partir de la instalación de la empresa multinacional Valeo Iluminación, S. A., exponiendo su contribución al proceso de consolidación y diversificación industrial de esta localidad desde una perspectiva estratégica que valora sobre todo la importancia de la difusión local de las pautas organizativas y productivas. Para ello, se ha realizado un trabajo de recogida de datos sobre el terreno, combinando en su análisis los métodos cualitativo y cuantitativo. Para obtener la información cualitativa hemos hecho entrevistas en profundidad a los gerentes de las principales empresas que componen el sistema productivo local (1). La información cuantitativa se ha obtenido mediante un cuestionario estructurado en 10 bloques de preguntas sobre información general, origen de la empresa, número y cualificación de los trabajadores, relaciones con proveedores, descentralización productiva, subcontratación, innovación y fuentes de información, comercialización, relaciones de cooperación y competencia. Los resultados se han agrupado en tres bloques: factores productivos, cadena empresarial y entorno institucional, atendiendo al modelo de la ventaja competitiva de las naciones de Porter (1991), adaptado por Vázquez Barquero (1999) para el análisis de las ventajas competitivas de los ámbitos locales.

## **2. VALEO ILUMINACIÓN: UN POLO DE CRECIMIENTO EN ANDALUCÍA**

Valeo, S. A. es una empresa dedicada a la fabricación de componentes para automoción, cuenta con varias filiales especializadas, entre las que destaca la división de Iluminación, líder en la elaboración de proyectores y pilotos para automóviles. Los antecedentes de la implantación de una planta de este grupo en Martos se encuentran en el desarrollo de la industria automovilística en España desde los años cincuenta, que incitó a las empresas de componentes a se-

---

(1) Las empresas entrevistadas han sido las siguientes: Valeo Iluminación, Industrias Auxiliares Marteñas, Industrias Termoplásticas del Sur (actualmente Teknia), Tucciplas, Proinsur, Ditraimu, Toicos '94 y Moldesur.

guir a las inversiones que realizaban sus clientes. Desde su instalación en 1970, ha generado un polo de crecimiento que emplea directamente alrededor de 2.000 trabajadores –más de 1.200 en Valeo, y, de modo indirecto, en actividades conexas y de servicios, ha favorecido la creación de varios cientos de empleos más (2).

Desde la estrategia de *outsourcing* en empresas de la localidad iniciada a finales de los ochenta, se ha venido consolidando un sistema local de empresas dedicadas a la fabricación de faros y pilotos para automoción, que se organiza atendiendo a un esquema piramidal, de manera que Valeo, proveedor de primer nivel para los fabricantes de vehículos, crea sus propios escalones de suministradores de componentes y éstos, a su vez, comienzan a crear otros al externalizar puntas de producción y algunas tareas complementarias del proceso de fabricación. Fruto de la tecnología aplicada y del aprendizaje puesto en marcha en la localidad, durante la década de los noventa empieza a consolidarse un proceso de diversificación de los mercados de las empresas suministradoras de Valeo, que inician una orientación hacia otros clientes del sector automovilístico y de las telecomunicaciones, como Fujitsu, General Motors, Mercedes Benz, Bosch, Santana o Alcatel.

## 2.1. Los factores productivos

Este sistema productivo local ha venido incrementando sus requerimientos de mano de obra y de técnicos cualificados durante las últimas dos décadas en todos los escalones de su pirámide productiva. Por un lado, el liderazgo que ostenta Valeo Iluminación en Europa ha permitido elevar el número de trabajadores para atender los aumentos de facturación. Por otro, la creciente diversificación a la que están tendiendo las pymes locales viene reclamando nuevas incorporaciones de personal cualificado que permita continuar este proceso.

El escalonamiento del sistema productivo local se observa claramente desde el ámbito laboral: los mejores empleados de las pequeñas empresas locales aspiran a ser contratados por otras que ocupan un nivel superior y que ofrecen mejores retribuciones. En la cúspide, Valeo Iluminación cuenta principalmente sus bajas por motivos de jubilación, en el segundo nivel, Inamarsa e Intersur (Grupo Teknia), las salidas voluntarias de empleados se producen por

---

(2) El número de empleos está considerado de forma aproximada, ya que no existen datos sectoriales de ámbito municipal. Se ha obtenido a través de la información ofrecida por las empresas según el número medio de puestos de trabajo permanentes en los últimos cinco años.

su marcha a Valeo. Y en los restantes niveles, los empleados son despedidos por falta de cualificación o salen voluntariamente para entrar a formar parte de las plantillas de Inamarsa, Intersur o Valeo. De este proceso se desprende que el sistema productivo local actúa como una escuela de formación, y así se confirma por las empresas locales cuando las que ocupan niveles intermedios de la pirámide productiva responden que la formación que sus empleados han adquirido en el empleo previo es importante.

Pese al proceso formativo descrito anteriormente al que están sometidos los trabajadores locales, los requerimientos de mano de obra han sido superiores a la capacidad endógena de formación, por lo que todas las empresas reconocen tener problemas para contratar mano de obra cualificada. De hecho, Valeo y las demás empresas de fabricación de componentes creen que una de sus principales debilidades es la cualificación de la mano de obra. De otro lado, las empresas que consideran que cuentan con una mano de obra bien cualificada manifiestan que su principal problema es disponer durante suficiente tiempo de ella, ya que las empresas de los escalones superiores del sistema local compiten por los mejores empleados.

El crecimiento de la actividad durante los últimos veinte años y las perspectivas que ofrece el sistema local por la diversificación de clientes y productos han atraído capital exógeno “de segunda generación”, es decir, empresas que invierten o se localizan en Martos una vez contrastado que el proceso de industrialización se ha consolidado. Así, Intersur creó mediante *joint venture* con la empresa coreana Joongbo la entidad Universal Polifoam para fabricar espuma de polietileno, que ha sido adquirida por la multinacional estadounidense Sealed Air. Del mismo modo, la propia Intersur, de capital local, ha sido adquirida por el grupo vasco con presencia internacional Teknia. No obstante, el sistema productivo de Martos no es exclusivamente receptor financiero, pues algunas empresas locales están invirtiendo sus excedentes en su implantación en otros entornos donde se asientan sus principales clientes, como es el caso de Inamarsa, que ha localizado una planta de fabricación en el Parque Tecnológico de Málaga, para atender las necesidades de Alcatel, y otra en Barcelona, para proveer a la planta que allí tiene localizada Valeo Iluminación.

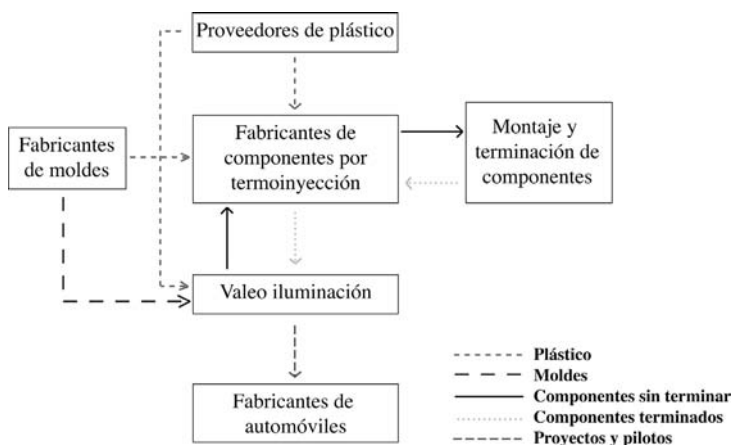
## **2.2. La cadena empresarial: relaciones entre los eslabones**

En el gráfico 1 quedan esquematizados los principales flujos que se producen en este sistema productivo local. Al inicio de la corriente situamos a los proveedores de la materia prima plástica. En el grueso del proceso se en-

cuentran los fabricantes de componentes a los que Valeo Iluminación encarga la manufactura de algunas piezas concretas, para lo que necesitan los moldes apropiados. Conforme ha madurado el sistema local, las industrias de componentes han descentralizado a su vez algunas fases de fabricación e incluso la elaboración completa –aunque esto no aparezca reflejado en el gráfico–. Por último, Valeo ensambla el producto final y lo suministra a los fabricantes de automóviles, que son los clientes terminales de esta pirámide productiva.

### GRÁFICO 1

ESQUEMA DE LA CORRIENTE PRINCIPAL EN EL SISTEMA PRODUCTIVO DE FABRICACIÓN DE PROYECTORES Y PILOTOS PARA AUTOMÓVIL



Fuente: Rodríguez Cohard (2003).

Los *inputs* proceden principalmente de Alemania, Francia y Holanda, y cada vez en mayor medida de Cataluña, en el caso de la materia prima, y también del norte de Italia, en el caso de la maquinaria. Pese a la distancia geográfica no existen problemas estratégicos de disponibilidad y la calidad es considerada como media-alta. En los últimos años se está comenzando a detectar un inicio de suministros plásticos desde la Comunidad Valenciana, como consecuencia de la ampliación y diversificación de los contactos del

sistema local en nuevas redes de industrias conexas de otros territorios, como también sucede con las materias auxiliares. Las empresas que ocupan los niveles más bajos en la pirámide de producción local obtienen la materia prima a través de otras para las que trabajan, suministrada con el encargo de fabricación que les encomiendan. En cualquier caso, se constata que el territorio sigue supeditado en cierta medida a la tecnología utilizada en los centros de fabricación de maquinaria europeos. Sin embargo, los servicios a la producción relacionados con la asistencia técnica –aunque no se concentran en el núcleo tecnológico, sino en relés, latiguillos, etc.– se están desarrollando, cada vez más, en Martos lo que reduce estratégicamente la dependencia de otros sistemas productivos, integrándose en el equipo de diseño y concepción del producto, mediante tareas de colaboración con el diseño aplicado. Además, la utilización de técnicas CAD-CAM es creciente en los procesos productivos, porque se dispone de técnicos cualificados y software adecuado para llevar a cabo estas tareas (3). No obstante, aún el sistema productivo local no cuenta con la suficiente disponibilidad de servicios a la producción apropiados a las necesidades de las empresas, como demuestra el hecho de que la mayoría de las entrevistadas lo reconozcan como uno de sus puntos débiles (4).

Independientemente de estas relaciones de servicios, la característica más importante del sistema productivo local es el proceso de descentralización de componentes. Actualmente, Valeo mantiene externalizada aproximadamente la mitad de la fabricación de componentes en las principales empresas auxiliares de la localidad: Inamarsa e Intersur, y también, aunque en menor medida, en empresas radicadas en otras localidades de Andalucía, como por ejemplo en La Carolina (5) o en Córdoba. Con esta actuación, Valeo persigue centrar su actividad sólo en el control de las fases que considera estratégicas: el diseño, la organización de la producción, las finanzas y las ventas, cediendo parte del proceso de fabricación a proveedores

---

(3) Incluso Valeo Iluminación está externalizando parte de este servicio en empresas de la localidad para ganar en flexibilidad.

(4) No así las pequeñas, pues a éstas les parece una fortaleza la disponibilidad de componentes y servicios que les ofrecen las empresas mayores y la difusión tecnológica que aportan al resto del tejido productivo local.

(5) Donde se han localizado recientemente dos empresas auxiliares de Valeo: Andaluza de componentes eléctricos, que realiza tareas en el cableado de los faros, con la central en Zaragoza, y Dabel La Carolina, que fabrica piezas pequeñas de inyección, con la central en Barcelona.

de componentes con los que previamente ha llegado a un acuerdo –en algunos casos, trabajadores de la empresa que se instalan por su cuenta animados para iniciar este proceso–, mediante el cual Valeo garantiza unas elevadas cifras de negocio que les permiten amortizar la maquinaria que se ven obligados a adquirir, ofrece continuidad en la actividad –las relaciones son formales y se firman a largo plazo–, presta la ayuda técnica necesaria y les ofrece formación. Por su lado, los proveedores deben ser fiables técnicamente, solventes, capaces de integrarse en el proceso de concepción del producto mediante el desarrollo de ingeniería simultánea, con trabajo residente en el centro cliente. Sin embargo, a cambio de la flexibilidad que otorga este sistema y de la reducción de riesgos e inversiones que permite, se incrementa el grado de incertidumbre al externalizar los procesos. Para disminuirla, Valeo ha confiado en el sistema *just in time*, que obliga a un compromiso de entrega de los componentes para que se incorporen justo a tiempo en el proceso de fabricación sin alterar la calidad de los productos, principal caballo de batalla de toda la industria de componentes del automóvil, y proporciona una sensible reducción de *stocks*. De hecho, pese a que el aumento en la calidad de los fabricantes locales es patente –han conseguido las certificaciones y homologaciones que lo garantizan–, aún se sigue considerando ésta como una de las principales debilidades. Y es que este grupo multinacional exige la fabricación de piezas con cero defectos.

Las empresas del segundo nivel de la pirámide han puesto en marcha un sistema similar, aunque en muchos casos menos formalizado, y externalizan entre el 15 y el 20 por ciento de su producción a las empresas de la localidad que ocupan los siguientes niveles. Además de la subcontratación de algunas puntas de fabricación, han externalizado, sobre todo, tareas como la quita de rebabas o la terminación de algunos componentes. La justificación de estas actuaciones se basa fundamentalmente en la falta de maquinaria especializada para atender en algunos momentos toda la producción, en la falta de espacio para incorporar más maquinaria, pero, especialmente, por la necesidad de adquirir mayor flexibilidad y reducir los riesgos de incurrir en mayores inversiones. En la mayoría de los casos, la descentralización de estos procesos suele realizarse en empresas de la localidad, aunque también existen algunos empresarios que comienzan a descentralizar hacia otros sistemas productivos, como es el caso de los sistemas productivos alicantinos que trabajan en industrias relacionadas con el plástico. Estas actuaciones abren nuevas vías de colaboración industrial y territorial al sistema de fabricación local.



Visto lo anterior, queda claro que la mayoría de las empresas locales de fabricación de componentes y de elaboración de otras actividades conexas y auxiliares han surgido a consecuencia del proceso de externalización iniciado por Valeo e imitado por otros fabricantes locales, aunque varían las condiciones de los encargos productivos de unos casos a otros. Para los proveedores de los niveles más altos de la pirámide, Valeo indica las características del producto, los métodos de producción y provee asistencia técnica, incluso se establecen procesos de cooperación tecnológica. Para los proveedores de los niveles más bajos de la pirámide local, los clientes, además de indicar las características del producto y, en algunos casos proveer asistencia técnica, suministran a veces las materias primas y prestan maquinaria de segunda mano, como sucede con algunos proveedores de Inamarsa. De esta manera, los procesos de aprendizaje se inician incluso en aquellos casos en los que no existe suficiente capacidad de inversión (6), sino más bien relaciones informales como consecuencia de compartir el medio urbano, similares a las que identificó Aydalot (1986) en otros lugares de Europa.

Desde finales de los años noventa, se está produciendo una nueva etapa en las relaciones interempresariales. En el marco del proceso de globalización económica y para protegerse de posibles riesgos ante la fase recesiva que se avecina, Valeo ha comenzado a reestructurar el volumen de fabricación de todo el grupo, lo que ha afectado a la producción total o parcial de algunas de sus plantas en Europa. La estrategia ha descansado en cuatro pilares: alterar la tendencia en la externalización local en aquellos proveedores que considera que pueden dejar de cumplir sus compromisos con cada una de sus filiales; la reintegración de parte de esta producción para asumir los riesgos de estos proveedores y así evitar que puedan poner en peligro la continuidad en la fabricación; una orientación productiva con mayor utilización de proveedores de ámbito continental, para ampliar el horizonte de externalización hacia otras localidades, incluso otros países de Europa, bajo una estrategia de grupo, con el objetivo de concentrar compras en grandes proveedores fiables y baratos, aprovechando economías de escala y reduciendo la incertidumbre; y, en conjunto, una reducción global de toda la producción del grupo para ajustar su estructura a la coyuntura actual.

---

(6) En algunos casos ha sido suficiente con disponer de una nave infrautilizada que podía estar disponible para instalar temporalmente una planta de inyección de componentes plásticos.

Con este nuevo panorama de óptica global, se abren nuevos desafíos para la actividad endógena que Valeo ha generado en Martos. En cualquier caso, el sistema productivo local, fundamentalmente Inamarsa e Intersur, ha diversificado ya su producción hacia otros clientes del sector del automóvil y de las telecomunicaciones, como Alcatel, Fujitsu, General Motors, Mercedes Benz o Bosch, a quienes vende en España y en el extranjero, pues factura entre el 10 y el 20 por ciento de su producción para la exportación hacia la Unión Europea y Sudamérica. Asimismo, otras empresas más pequeñas han penetrado en otros nichos de mercado con artículos diversos de materiales plásticos. Sin duda, las economías de diversificación que se están generando en el sistema productivo local fortalecen los procesos de aprendizaje y mejoran la competitividad de Martos y su entorno en el largo plazo, al reducir la dependencia estratégica de Valeo Iluminación y atraer hacia la localidad inversiones de otros sectores conexos.

### **2.3. El entorno institucional: reglas de cooperación**

Los procesos antes relatados han ido forjando un entorno institucional especializado, formado por las organizaciones privadas y las normas de relación que se han aceptado a lo largo de las dos últimas décadas. Una de las principales consecuencias que pueden extraerse del análisis de la pirámide empresarial del sistema productivo local de Martos es que la cooperación entre entidades es uno de los puntales necesarios para el buen funcionamiento de toda la organización flexible en que se ha convertido el conjunto de empresas locales. De una u otra forma, todas las industrias implicadas en la producción de proyectores y pilotos cooperan. En unos casos, la colaboración se limita a la aceptación de las normas impuestas por el cliente para la fabricación de los componentes y el suministro de los materiales en unos tiempos y calidades acordados previamente, pero en otros va más allá, pues el propio contrato de colaboración establece la necesidad de cooperar técnicamente. De hecho, la cooperación tecnológica ha supuesto el principal mecanismo de difusión de las técnicas de fabricación más modernas en cada momento a disposición de los fabricantes de automóviles, posibilitando la generación de nuevas capacidades para atender a otros clientes.

Esto se ha traducido en la verdadera fortaleza del sistema local, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, que consideran la cooperación con otras entidades una de sus principales fortalezas estratégicas, al facilitar información técnica, comercial y organizativa. Por el contrario, Valeo no espera obtener de la cooperación con las empresas locales infor-

mación estratégica sobre el mercado ni sobre la organización productiva –ella misma constituye la principal fuente de información del sistema local, de ahí que una de sus principales debilidades sea el acceso a la información sobre tecnología, mercado y servicios, según reconoce en la entrevista que mantuvimos con su director gerente–. Esta información estratégica la consigue a través del grupo, no del territorio.

En el sistema local la información fluye espontáneamente, todos los empresarios entrevistados afirman que intercambian ideas y experiencias muy frecuentemente, lo que consideran una ventaja porque obtienen datos sobre competidores, aunque soportan el coste de la imitación. Esta realidad contribuye a reforzar las capacidades productivas de las empresas locales, y es patrimonio de todo el sistema, ya que la colaboración entre los industriales surge, sobre todo, por proximidad y por las buenas relaciones con la sociedad local, lo que todos los empresarios consideran una ventaja del sistema.

Que exista un elevado grado de cooperación no es óbice para que no se dé competencia entre las empresas locales. Al contrario, como reconoce Dei Ottati (1996), la cooperación y la competencia son inseparables en los sistemas productivos locales, porque los elementos cooperativos permiten la coordinación de la división del trabajo y contribuyen a la integración del sistema, mientras que las fuerzas competitivas lo mantienen flexible e innovador. En este caso, uno de los incentivos para mejorar la calidad es la elevada rivalidad que existe entre las empresas locales por atender las necesidades de las fábricas que están instaladas en los niveles superiores de la pirámide productiva. Así, todos los directivos entrevistados, excepto el de Valeo, reconocen que sus principales competidores se encuentran en Martos, aunque fruto del proceso de diversificación cada vez más se valora a otros competidores del resto de España que realizan componentes para clientes distintos a Valeo. El nivel de competencia, junto con el grado de cooperación, y las exigencias de calidad de las empresas clientes estimulan la productividad y la competitividad de las fábricas locales, lo que les ha permitido crecer en facturación y empleados.

### 3. CONCLUSIONES

La teoría del desarrollo endógeno argumenta que los factores que contribuyen al proceso de acumulación de capital son la creación y difusión de las innovaciones, la organización flexible de la producción, la generación de economías de aglomeración y diversidad en las ciudades y el desarrollo y fle-

xibilidad de las instituciones (Vázquez Barquero, 2000). Los efectos de la instalación de Valeo Iluminación en Martos han supuesto la aparición de los factores anteriores, iniciando un cambio en la estructura productiva y social tradicional de carácter rural hacia la industrialización y diversificación de la cartera de negocios local. Como consecuencia, han evolucionado sus factores de competencia espacial, antes genéricos: mano de obra y suelo de bajo coste, hacia otros más específicos, y por tanto diferenciados de otros territorios: mano de obra especializada en el sector, difusión de técnicas organizativas entre las empresas, red de contactos nacionales e internacionales o capacidad empresarial específica. Hoy en día, éstos pueden actuar como anclajes de mantenimiento de la inversión o como elementos decisivos para la localización industrial de nuevas empresas.

Con todo, aún existe una gran dependencia de la cuota de mercado que Valeo proporciona al sistema productivo local. Es más, la capacidad tecnológica del territorio está supeditada en gran medida a la difusión que sigue realizando la firma multinacional. No obstante, la creciente diversificación que las empresas del territorio están emprendiendo hacia otros clientes y mercados de productos, e incluso de factores, permite esperar que a medio plazo la supeditación estratégica actual que se tiene de la planta externa sea cada vez menor.

En todo caso, las economías de aglomeración y diversidad que ha generado la inversión extranjera están facilitando su enraizamiento a largo plazo, pese a la pérdida ya constatada de las ventajas relativas en costes de mano de obra frente a otros países del Este europeo, en este continente, o aún más en Latinoamérica o Asia. Y es que los niveles de productividad alcanzados gracias a la utilización de las economías externas locales han elevado las rentabilidades del grupo por encima de la pérdida de las ventajas en factores poco avanzados que presentaba Martos como cualquier otra área rural española en la década de los setenta.

Si el grupo multinacional funciona bajo sus propios criterios, el territorio debe tener presente cuáles son sus capacidades de actuación para seguir disfrutando de ventajas competitivas a largo plazo. En un momento como el actual, cuando las empresas globales buscan los beneficios que les reportan la liberalización comercial y las reducciones de costes en el transporte, el sistema productivo local se enfrenta al desafío de hacer frente a nuevos retos competitivos que ponen en entredicho la consolidación de sus logros actuales. Así, las empresas endógenas y las instituciones públicas lo-

cales y regionales deberían plantearse cómo reforzar su capacidad de anclaje de la multinacional, qué tipo de economías externas puede aprovechar y cómo puede el territorio proporcionarlas. A cambio, la gran empresa puede seguir proporcionando difusión tecnológica y organizativa de vanguardia que siga completando la capacidad de formación endógena de trabajadores y empresarios locales. Si esto sucede así, podrían aumentar los procesos de diversificación de mercados, fomento del empresariado local y atracción de nuevo capital externo que tan buenos efectos han proporcionado hasta el momento sobre el empleo y la renta locales.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A., y TOMANEY, J. (1997): "El potencial de desarrollo regional de las inversiones externas en las regiones menos favorecidas de la Comunidad Europea", en Vázquez Barquero, A.; Garofoli, G. y Gilly, J. P. (eds.): *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, Madrid, págs. 95-119.
- AYDALOT, P. (1986): *Milieux Innovateurs en Europe*, Económica, París.
- BARRIOS, S.; BERTINELLI, L., y STROBL, E. (2002): "Geography, Multinationals and Local Development", *Université catholique de Louvain*, Mimeo.
- BECATTINI, G., y RULLANI, E. (1996): "Sistemas productivos locales y mercado global", *Información Comercial Española*, n.º 754, págs. 11-24.
- COLLETIS, G., y PECQUEUR, B. (1995): "Dinámica territorial y factores de competencia espacial", en Vázquez Barquero A. y Garofoli, G. (eds.): *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, págs. 73-90.
- COTORRUELO MENTA, R., y VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1997): "Nuevas pautas de localización de las empresas industriales y de servicios a las empresas en España" en Vázquez Barquero, A.; Garofoli, G. y Gilly, J. P. (eds.): *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, págs. 171-214.
- DEI OTTATI, G. (1996): "El distrito industrial y el equilibrio entre cooperación y competencia", *Información Comercial Española*, n.º 754, págs. 85-95.
- DUNNING, J. H. (1988): *Explaining international production*, Unwin Hyman, London.
- DUPUY, J. C., y GILLY, J. P. (1997): "Las estrategias territoriales de los grupos industriales", en Vázquez Barquero, A.; Garofoli, G. y Gilly, J. P. (eds.): *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, Madrid, págs. 23-44.
- GÖRG, H., y STROBL, E. (2002): "Multinational companies and indigenous development: An empirical analysis", *European Economic Review*, n.º 46, págs. 1305-1322.
- LASUÉN, J. R. (1973): "Urbanisation and Development –The Temporal Interaction between Geographical and Sectoral Clusters", *Urban Studies*, vol. 10, págs. 163-188.
- LATELLA, F. (1997): "¿Hacia un cambio del papel de la gran empresa en el desarrollo de las regiones atrasadas?", en Vázquez Barquero, A., Garofoli, G. y Gilly, J. P. (eds.): *Gran empresa y desarrollo económico*, Síntesis, Madrid, págs. 157-168.
- MALECKI, E. J. (1997): *Technology & Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, Addison Wesley Longman, Essex.
- MARKUSEN, J. R., y VENABLES, A. J. (1999): "Foreign direct investment as a catalyst for industrial development", *European Economic Review*, n.º 43, págs. 335-356.
- MUÑOZ GUARASA, M. (2002): "Factores de localización de la inversión directa extranjera en Andalucía", *Revista de Estudios Regionales*, n.º 62, págs. 171-187.
- PORTER, M. E. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés, Barcelona.

- RODRÍGUEZ COHARD, J. C. (2003): *Desarrollo endógeno en la región urbana de Jaén: análisis competitivo y dinámico de los sistemas productivos locales*, Diputación Provincial de Jaén.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1997): “Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia”, *Eure*, vol. XXIII, n.º 70, págs. 5-18.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, Redes e innovación*, Pirámide, Madrid.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2000): “Desarrollo endógeno y globalización”, *Eure*, vol. XXVI, n.º 79, págs. 47-65.