

# EL ESPACIO ECONOMICO DE LA INDUSTRIA

DAMIAN LOPEZ CANO

## RESUMEN

Si la Geografía Económica ha estado limitada desde sus principios por una conceptualización demasiado unilateral y primaria de sus enfoques, con estudios que incidían casi exclusivamente en sus aspectos más formales y rehuyendo los complejos y ricos matices inherentes a los procesos socioeconómicos de las relaciones de producción, la actividad industrial ha constituido uno de los estudios menos desarrollados desde el punto de vista geográfico y el lugar que ocupaba y ocupa dentro de los esquemas conceptuales de la Geografía en general y de la Geografía Económica en particular, ha sido más bien limitado. Para el análisis y comprensión del intenso papel que a nivel internacional ejercen las relaciones industriales hay que ir más allá de la mera exposición de la distribución y localización de las actividades y los recursos, ya que no es suficiente su explicación con los tradicionales problemas que la localización geográfica se ha planteado en sus análisis espaciales.

## SUMMARY

Economic Geography has been limited since its beginnings by being conceived as too unilateral and primary in its focus, with studies which fall almost exclusively in the area of its most formal aspects, avoiding the rich, complex subtleties inherent in socio-economic processes of production relations. And industrial activity has constituted one of the least developed studies from the geographical point of view and the place which it occupied and occupies within the conceptual schemes of Geography in general and Economic Geography in particular, has been rather limited.

For the analysis and understanding of the intense role which industrial relations exercises at an international level, one must go further than a mere exposition of the distribution and localization of the activities and the resources, since it is not sufficient to be able to explain them with traditional problems which geographic localization has presented in its spatial analysis.

## EL ESPACIO ECONOMICO DE LA INDUSTRIA

DAMIAN LOPEZ CANO

Aunque es estrecha la relación temática entre la Geografía Económica y la Economía, al menos en su aspecto formal hasta ahora, el divorcio existente entre ambas ciencias ha sido y es un hecho que se constata fácilmente. La dimensión espacial, por un lado, y la teoría económica, por otro, mantenían a estas dos ciencias con enfoques metodológicos distintos y con transferencias de ideas entre ellas muy inferiores a las que han existido y existen con otros campos, por ejemplo, la sociología, o con las ciencias físicas, principalmente la Geología.

Pese a que poco a poco esta separación se está aminorando, esto se debe más al acercamiento económico al campo geográfico, que al contrario. Efectivamente, el problema espacial, temática tradicional y generalmente admitida como geográfica, ha tomado carta de naturaleza en los estudios económicos, mientras que la Geografía aún se mantiene reacia a penetrar en el bagaje metodológico de la Economía.

Es la Geografía Cuántica con su mayor aporte estadístico conceptual la que hace los primeros intentos serios de penetrar en ese campo, principalmente en la temática locacional, que si por definición entraba de lleno en el campo geográfico, habían sido de economistas las mayores aportaciones a la teoría de la localización, principalmente con el propósito de integrar estos estudios dentro del campo conceptual de la teoría económica.

Los últimos años, con los nuevos planteamientos epistemológicos espaciales, están contemplando un acercamiento mayor hacia la incorporación a los estudios geográficos de los razonamientos metodológicos de la Economía y basta contemplar los índices de dos obras de Geografía Económica, tan sólo separadas por pocos años en su versión original, para darnos cuenta del cambio tan importante que ha habido en los enfoques metodológicos y temáticos (George, P., 1977 y Claval, P., 1980); aunque aún con reticencias a entrar en el campo económico para comprender cuándo y cómo utilizar, entre otros, el marco conceptual en que está fundamentada y la técnica de análisis por ella empleada, como afirma un autor (Chisholm, M., 1969); tal vez por la gran complejidad que conlleva estas técnicas de análisis, principalmente en su rama teórica.

A partir de la Geografía Cuántica con un soporte matemático y estadístico suficiente, como ya se ha dicho, los geógrafos se introducen abiertamente y sin timidez por ese campo, aunque fuertemente condicionados por la concepción espacial tradicional, se limitaban y limitan casi exclusivamente al análisis locacional, es decir, al que por propia definición y temática es esencialmente geográfico; haciendo, no obstante valiosas aportaciones teóricas, que han sido reconocida por otras ciencias.

Es a partir de ellos cuando los avances han sido rápidos y cada vez con mayor insistencia la Geografía Económica, cuando lo precisa, utiliza un marco conceptual y unas técnicas de análisis que hasta ahora parecía reservada al campo exclusivo de la Economía. El *por qué* de los procesos económicos cada vez va teniendo una respuesta más coherente y el *cómo* se producen estas relaciones económicas va siendo ya contestado, respuesta que siempre se debería haber planteado una ciencia que, como la Geografía, pretende ser eminentemente social.

Dentro del contexto general de la Geografía Económica, el papel que ejerce la actividad industrial es de singular relevancia por la importancia que esta actividad desempeña, no sólo en el plano netamente económico, sino en lo cultural, urbanístico y, en general, en todo el ámbito de la sociedad.

Si la Geografía Económica ha estado limitada desde sus principios por una conceptualización demasiado unilateral y primaria de sus enfoques, con estudios que incidían casi exclusivamente en sus aspectos más formales y rehuendo los complejos y ricos matices inherentes a los procesos socioeconómicos de las relaciones de producción, la actividad industrial ha constituido uno de los estudios menos desarrollados desde el punto de vista geográfico y el lugar que ocupaba y ocupa dentro de los esquemas conceptuales de la Geografía en general y de la Geografía Económica en particular, ha sido más bien limitado.

La poca dedicación geográfica a estos temas, que se limitaba y limita, salvo escasas excepciones, a una localización de los recursos y a un balance o inventario de ellos, es más sorprendente tratándose, como se trata, de una actividad que, como la industria, ha observado unas rápidas mutaciones en magnitud y calidad, de tanta importancia para el hombre; pero llama aún más la atención si se piensa que desde hace siglos, el papel que la industria ha ejercido en la sociedad es creciente y que en la actualidad estamos viviendo en una época en la que el sector industrial es preponderante dentro de las actividades productivas de las economías desarrolladas del mundo; que los países subdesarrollados apoyan cada vez más su despegue económico en una industrialización rápida y a toda costa; que cada vez más en círculos más amplios y ante la creciente división internacional del trabajo impuesta por la sociedad industrial se está tendiendo y buscando un *Nuevo Orden Económico Internacional*, o que incluso, ante las agresiones ambientales y socioeconómicas que está imponiendo las relaciones industriales, se está cuestionando seriamente el papel de la industria en el desarrollo, principalmente por países tercermundistas, y se van buscando nuevas alternativas de desarrollo más equilibrado, en contextos mucho más amplio y de mayores contenidos sociales y políticos (Schumacher, E.F., 1978; Vidal Villa, J.M<sup>a</sup>., 1990), modelos que se conocen dentro de muchos organismos internacionales, como la UNCTAD o la CEPAL, entre otros, como *«desarrollo integrado»* (Banco Exterior de España, 1978).

Esta problemática de las relaciones industriales caracteriza el intenso papel que las fuerzas productivas ejercen a nivel internacional, que para su análisis y comprensión hay que ir más allá de la mera exposición de la distribución y localización de las actividades y los recursos; ya que no es suficiente su explicación con los tradicionales problemas que la localización geográfica se ha planteado en sus análisis espaciales.

La industria, su actividad y todas las relaciones inherentes a ella, trasciende el estrecho marco en que hasta aquí se ha venido desarrollando la Geografía Económica, más preocupada por enfoques que no subvertieran los esquemas conceptuales con que cada escuela entendía el espacio. Como señala un autor refiriéndose a la ciudad, pero que se puede hacer extensivo al problema espacial que estamos tratando, *«cada disciplina utiliza a la ciudad como laboratorio en el que comprobar hipótesis y teorías, pero ninguna disciplina tiene hipótesis y teorías sobre la ciudad en sí»* (Harvey, D., 1977).

Si efectivamente, como siempre se ha afirmado, ha sido la preocupación espacial lo que ha mantenido y caracterizado a la Geografía como ciencia, también es verdad que ha sido este espacio, la forma como se le conceptualizaba, uno de los puntos de mayor fricción en la ya larga lucha epistemológica de nuestra ciencia (Pinchemel, Ph. y Piveteau, J.-L., 1985).

Desde las distribuciones espaciales deterministas con su búsqueda de un encadenamiento causal de los factores físicos y los fenómenos humanos; pasando por las aportaciones ecologistas de la Escuela de Chicago; las teorías jerárquicas de los cuánticos; la dominante psicológica del espacio percibido, o el espacio como producto social de los radicales, bien es verdad que el espacio ha sido el hilo conductor, el elemento de continuidad de esta ajetreada evolución; pero también es cierto que cada *nueva Geografía*, cada nueva ten-

dencia, al conceptualizar de forma distinta el espacio, se preocupaba más en no desviarse de los nuevos enfoques espaciales, que del espacio en sí; de estudios supeditados en mantener la pureza epistemológica, que intencionados por descubrir las múltiples relaciones de producción del espacio.

Al principio, la Geografía Económica, siguiendo los pasos de la economía espacial clásica, no hacía jamás referencia a las fuerzas productivas y se limitaba, en el estudio del entorno, a hacer el inventario de la desigual repartición de los recursos. En este estrecho marco conceptual llegaba a precisar el papel que en la localización de las actividades económicas imponía la distancia, con sus condicionamientos negativos en los costos ; pero sin precisar, ni menos razonar, el papel que en esta disposición general ejercían los focos generadores de la actividad económica. La pregunta *dónde* había tenido siempre una respuesta, aunque no constantemente con el mismo tratamiento; pero el *por qué* de esta distribución y sobretodo el *cómo*, pese a ser de importancia fundamental, aún seguían explicándose con tratamientos espaciales de causalidad; aunque bien es verdad que en este aspecto, también la literatura económica al uso olvidaba esta problemática e incluso con tan escasas referencias a los aspectos de la localización en la teoría económica, que debido a esto, el campo espacial llegó un momento en que resultó de interés para los economistas (Samuelson, P.A.,1952).

Tanto en el trabajo de localización de los establecimientos rurales de von Thunen en 1826, como en las teorías de la localización de las industrias de Weber (1909) y Hoover (1937), o en la teoría de los lugares centrales de Christaller (1933), se intenta explicar el por qué, presentando como un hecho evidente la existencia de unos núcleos que ordenan la organización del espacio, aunque prácticamente lo que se muestra es la manera en que se disponen los unos con referencia a los otros. Se trataba generalmente de análisis espaciales de la oferta, que se abstraían de las condiciones geográficas y económicas reales, por lo que fueron duramente criticados, principalmente el trabajo sobre la industria de Weber.

Lösch, en su teoría económica espacial de 1940, en la que aplicó la teoría de Christaller, intentó incorporar el factor demanda, preocupándose de presentar los logros de la economía espacial bajo la forma de una teoría del equilibrio general según el modelo que Walras había desarrollado en su *«Etude d'économie social»* de 1896. Posteriormente, lo que W.Isard escribe sobre espacio económico y localización en 1956, se inscribe también por este camino.

La Nueva Geografía, en su búsqueda de teorías interpretativas globales, capta el arsenal conceptual de la economía espacial y toma prestado sus cuadros de análisis. A partir de los primeros trabajos de Berry sobre el desarrollo de la teoría del lugar central (Berry, B.J.L., 1958) y de la mayoría de los trabajos de fines de la década de los cincuenta, se intenta poner en evidencia el papel del espacio como obstáculo a los transportes, es decir, como la economía espacial de la época de la cual había bebido, se consideraba al transporte como un input, es decir, como un factor de producción, pero nunca se le incluía como un output, es decir, como elemento acabado o producto de un proceso y susceptible de generar valor añadido.

Los manuales de Geografía Económica de alrededor de los años sesenta y principios de los setenta se inscribían en estas perspectivas (Chisholm, 1969). Se insiste en el papel que la distancia ejerce en la localización de las actividades económicas, es decir, un espacio soporte que interesa desentrañar, pero en el que son ignoradas las demás características.

Se sigue moviendo la Nueva Geografía en un marco estrecho, en el que sus dominios son las relaciones de mercado (Berry, 1971 y 1976), desarrollándose una lógica de emplazamiento bajo modelos, en el marco de teorías generales (Hagget, 1975; Hamilton, 1971), *«renunciando a esclarecer el precio que los hombres tienen que soportar por esta centralidad»* (Claval, P., 1979).

Las críticas a este punto de vista espacial-separatista, es decir, desarraigada de la actividad humana, fue rápida (Sack, 1974); incluso del seno de estos geógrafos surgieron las reacciones más fuertes (Harvey, 1973), y de urbanistas, como D.B.Lee, del Institute of Urban and Regional Development de la Universidad de California, en un célebre escrito de 1972 titulado «Requiem for large scale models» (Hall, P.,1975).

Contra estas limitaciones de comprensión del espacio en sus múltiples facetas se desarrollan las corrientes más modernas de la Geografía Económica, corrientes que ven en el espacio relaciones más complejas que las anteriores. El mecanismo de mercado en el que formativamente se movía la Nueva Geografía no es más que un caso particular, uno de los muchos engranajes de las relaciones de producción dentro del complejo cuadro de los sistemas sociales; se inscribe en la articulación de unos circuitos por donde caminan no sólo los bienes, sino la información y las decisiones. Bajo esta perspectiva, el espacio del geógrafo no interviene ya solamente como obstáculo a los movimientos e intercambios de bienes y servicios en la vida económica, sino que ahora se le ve jugando un importante papel como obstáculo a unos intercambios, que para ellos ocupan puesto de principal relevancia en su quehacer, es decir, obstáculo a los intercambios de información (Rochefort, M., 1978; Claval, P.,1980).

La centralidad empieza a verse desde una óptica distinta y ya la función privilegiada de ciertos núcleos, en el que su centralidad no es sólo económica, sino informativa y decisoria, es plenamente explicable y resulta natural en el contexto de las relaciones sociales dominantes, puesto que el espacio en estas circunstancias deja de ser un obstáculo, ya que se dispone del poder de la movilidad y transparencia informativa.

Desde este punto de vista, la mayor o menor proximidad de un espacio económico a las ventajas de las externalidades de escala de un centro será no tanto espacial como temporal, ya que el obstáculo será mayor a medida que el acceso a la información de los agentes económicos sea más lenta.

Sin dejar de ser un enfoque atrayente y sobretodo un punto de vista conceptual que puede hacer que la Geografía Económica salga del estrecho marco economicista en que se situaba hasta ahora, no llega a explicar las múltiples relaciones que están en juego en el espacio económico; ya que si la capilaridad de un circuito económico permitiendo la transparencia informativa (y ya se sabe los filtros de toda índole que tamizan esta capilaridad) puede explicar la centralidad y subrayar la importancia de los factores sociales de organización, se queda nuevamente en el aspecto formativo, sin aclarar el *por qué* de esta situación y sobretodo el *cómo* resolverla. No va más allá, cae nuevamente en el defecto que se le acusaba a las anteriores tendencias de explicar sólo la forma externa, es decir, de manera descriptiva y lineal (McCarty y otro, 1970; Claval, P.,1980); se ha incorporado un nuevo elemento y bien es verdad que importante para la comprensión espacial, pero se le continua dando el mismo o parecido tratamiento anterior.

No se puede optar a quedarnos sólo en un espacio en el que la transparencia de los circuitos económicos, aun con ser de significativa importancia, sea el tratamiento conceptual del espacio geográfico; no hay que olvidar que estos circuitos informativos, aun siendo transparentes, han sido y siguen utilizándose como un medio de explotación entre países (Gelinier, O.,1979).

El espacio económico no es sólo un vehículo de transferencia de bienes y servicios en el que las oportunidades se miden en valores de jerarquía o en movilidad y transparencia de los circuitos económicos; esto es sólo su aspecto más formativo y externo; es, en efecto, como siempre se le ha tratado, o soporte o vehículo. Pero lo que soporta, obstaculiza o transporta son relaciones sociales que convierten el espacio económico en un factor más de producción, generador de plusvalía y de desigualdades. Desde este punto de vista sí que se puede decir que el espacio es el soporte de las relaciones de producción, obstaculizando el intercambio y acelerando la explotación entre los pueblos.

Este espacio económico así conceptualizado, configurador de profundas desigualdades, fue ya enjuiciado hace años por, nuevamente, economistas espaciales de la escuela radical (Amín, S., 1974; Enmanuel, A., 1973, etc.), que vieron en el libre juego de las fuerzas productivas actuando en el espacio económico como factor de producción, el motor de las desigualdades y el subdesarrollo.

Esta nueva conceptualización espacial entraña el proponer y dar respuestas a muchas preguntas que la sociedad tiene que plantearse; algunas de ellas siempre respondida por la Geografía, otras, en cambio, con reticencias a su requerimiento. No sólo el *dónde*, sino el *por qué* de esta jerarquía de valores y sobre todo el *cómo* atajarlo pueden tener respuestas.

Dentro del contexto de la economía, el fenómeno industrial evoca primeramente la técnica, pero también las formas de sociedad, las instancias económicas, políticas y sociales. Sería imposible hablar de industria sin que se hable de la cultura de los pueblos y su forma de organización; es decir, sin hablar de la sociedad, ya que todo tipo de sociedad ha tenido su forma peculiar de industria, desde que se iniciara en la llamada Revolución Neolítica y estamos ahora en los albores de lo que ya se está conociendo como la 4ª Revolución Industrial.

Esta complejidad y riqueza de relaciones que encierra la actividad industrial es tal vez lo que hace más difícil poder definirla, ya que no se puede encerrar en unos cuantos conceptos. Ni podemos considerarla, sin ser incierto, como *«una Geografía sectorial»* (George, P., 1973) por enormemente simplista; ni según otro autor, uno de los geógrafos que más han estudiado el hecho industrial, como que *«el término industria describe una amplia gama de actividades... (que) no sólo son actividades heterogéneas, sino que cada rama es susceptible de adoptar diversos medios de organización»* (Ian Hamilton, F.E., 1971), ya que también nos quedamos en el aspecto más formal de la actividad, sin que se pueda adivinar el complejo mosaico de relaciones de todo tipo que conlleva las sociedades industriales.

Desde el punto de vista conceptual, la actividad industrial es un fenómeno que evoca multitud de relaciones, que difícilmente podemos encerrarla en el estrecho marco de una definición, por más que sea sugestivo su intento. Es una actividad que ha tenido y tiene una vital importancia en la vida de los pueblos, en la estructuración del espacio y en el comportamiento de las sociedades.

Toda esta interrelación de fenómenos que el hecho industrial ha ejercido y ejerce es debido tanto a su problemática actual, como a la importancia que en el proceso de desarrollo de los pueblos ha tenido la evolución de las relaciones industriales; relaciones que desde la 1ª Revolución Industrial hasta la actualidad, está marcada por la estrategia seguida por el capital.

Distinguimos tres modos de acumulación de capital, orientadores cada uno de ellos de las tres fases o revoluciones por la que ha pasado el proceso de industrialización (Palloix, C., 1971).

Un primer modo de acumulación de capital ligado a un modo de producción nacional en el que la fase de internacionalización es primaria, ciclo de capital-mercancía, y que en sus aspectos técnicos coincide con la llamada Primera Revolución Industrial. Este primer momento en la evolución del capital marca el pensamiento económico de la época a través de los estudios teóricos de Ricardo, Smith, Malthus, etc. y de su crítica por parte de Marx y Engels.

El segundo y tercer modo de acumulación, que se hace coincidir con la 2ª y 3ª Revolución Industrial, se instalan definitivamente dentro del ámbito internacional. Tanto desde el punto de vista técnico-industrial, como en el de las relaciones de producción, se rebasan los marcos nacionales y se colocan en un marco nuevo, el imperialismo.

El primero de ellos, con su principal teórico-crítico en Lenin, se basa en la internacionalización del ciclo capital-dinero, centrado en el papel predominante del sistema financiero y en una esfera productiva aun poco internacionalizada: se instala alrededor de las últimas décadas del pasado siglo y primera de éste, marcando la gran crisis de 1929 el punto de inflexión que conduce a un cambio en las estrategias político-económicas y de las relaciones de producción.

El principal teórico de la nueva época, Keynes, pone con sus escritos las bases conceptuales del nuevo modo de acumulación: la internacionalización del ciclo capital-producción, en el que a partir de la 2ª Guerra Mundial y hasta la crisis de los setenta, la estrategia del nuevo modo de acumulación no sólo internacionaliza el dinero, sino que interviene la producción, es decir, internacionaliza la producción con el control de las economías periféricas (industrias de sustitución de importaciones y más adelante y acelerado tras la crisis, las industrias de sustitución de exportaciones).

Esta estrategia seguida por el capital conlleva una política de actuación económica que ha configurado un espacio cambiante y múltiple, en el que las relaciones sociales de producción están constantemente adecuándose a ella. Un espacio económico de producción financiera y un espacio técnico y productivo, que no siempre y cada vez con más frecuencia, coinciden en el ámbito espacial.

Hoy, al nivel en que se desarrollan las relaciones, en el que se ha internacionalizado no sólo el capital-mercancía y el capital-dinero, sino la producción y la comercialización; a este nivel en que la economía internacional está dominada por los grandes centros de poder, el espacio económico a considerar se presenta con connotaciones diferentes, que lleva a la necesidad de un nuevo replanteamiento metodológico para su tratamiento; ya que en el ordenamiento y planificación económica actual se da una serie de interdependencias que van más allá de los aspectos teóricos hasta ahora considerados.

Las consecuencias en el plano económico y social de este proceso de la estrategia del capital y de la industrialización han sido múltiples y muy variadas. Por un lado, esta evolución plantea una base en principio para dilucidar las estructuras industriales de los países desarrollados que han pasado todas las fases del proceso industrializador (Piore, M.J. y Sabel, Ch.F., 1990); las de aquellos que se incorporaron más tardíamente al proceso (Giorgio Fua, 1983); los que se incorporaron al mercado productivo internacional con industrias muy polarizadas y que están saliendo a duras penas del subdesarrollo (Judet, P., 1981), o los que aun están inmersos en él.

Desde el punto de vista social y aparte el hecho a destacar de la acentuación del proceso urbanizador, hay que remarcar las consecuencias que esta evolución ha ejercido y ejerce en el hombre, consecuencias producto del conflicto entre trabajo y capital, con objetivos en contradicción. Los procesos sociales se manifiestan en gran medida como consecuencia de las relaciones de producción dominante, que actúan como pautas correctoras del comportamiento de las fuerzas sociales para su adecuación al sistema. Son los mecanismos productivos los que en gran parte rigen los procesos sociales y los que los transforman en relaciones extrañadas, alienadas, y que está muy alejada de la idea burguesa del hombre, de la que eufemísticamente se desprende que éste es lo que quiera ser, que hace siempre lo que quiera hacer (Castilla del Pino, 1972).

Hoy, con la preponderancia de la sociedad industrial, la alienación se ha acentuado (Perroux, F., 1970) y hay que pensarla en términos nuevos y más profundos. El fenómeno de las relaciones industriales que nace de la internacionalización de las relaciones, que crece con la técnica y engendra la técnica, extiende el significado de la alienación a otro horizonte. De hecho, la filosofía implícita en este modo de acumulación y con esta técnica, ya no se reduce al fenómeno de la alienación sólo en el ámbito de las relaciones económicas, sino que afecta directamente a la conciencia. Con razón se ha podido hablar de alienación en 2º grado (Lefebvre, 1972).

**BIBLIOGRAFIA**

- AMIN, S., (1974): *«La acumulación a escala mundial.-Crítica a la teoría del subdesarrollo»*, Madrid.
- BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1978): *«La crisis de los 70"»*, Serv. de Estudios Económicos, Madrid.
- BERRY, B.J.L. (1958): «Recent development of central place theory», *Papers and Proceeding, Regional Science Association, vol.4.*
- BERRY, B.J.L. (1971): *«Geografía de los centros de mercado y distribución al por menor»*, Barcelona.
- BERRY, B.J.L. (1976): *«The Geography of Economic Systems»*, Beverly Hills.
- CASTILLA DEL PINO, C. (1972): *«Dialéctica de la persona, dialéctica de la situación»*, Barcelona.
- CLAVAL, P. (1979): «Les conceptions de l'espace économique», *Revue Géographique de l'Est*, enero/junio.
- CLAVAL, P. (1980): *«Geografía Económica»*, Barcelona.
- CHEVALIER, Jean-M. (1980): *«L'Echiquier industriel»*, París.
- CHISHOLM, Michel, (1969): *«Geografía y economía»*, Barcelona.
- ENMANUEL, A., (1973): *«El intercambio desigual»*, Madrid.
- FUA, Giorgio, (1983): *«Problemas del desarrollo tardío en Europa»*, Diputación de Valencia.
- GELINIER, O., (1979): «Cinq verites sus le transfert technologique», *Rev. Industries et Travaux d'Outremer*, Abril.
- GEORGE, P., (1973): *«Los métodos de la Geografía»*, Barcelona.
- GEORGE, P., (1977): *«Geografía económica»*, Barcelona. Es traducción de la 6ª ed. francesa de 1975 y sin embargo conserva el mismo planteamiento que la 1ª de 1956.
- HAGGETT, P., (1975): *«Análisis locacional en la Geografía Humana»*, Barcelona.
- HALL, P., (ed.) (1975): *«Modelos de análisis territorial»*, Barcelona.
- HARVEY, David (1977): *«Urbanismo y desigualdad social»*, Madrid.
- IAN HAMILTON, F.E., (1971): *«Modelos de localización industrial»*, en Chorley, R.J. y otro, *«La Geografía y los modelos socioeconómicos»*, Madrid.
- JUDET, P., (1981): *«Les nouveaux Pays Industriels»*, París.
- LEFEBVRE, H., (1972): *«La revolución urbana»*, Madrid.
- MCCARTY, H.H. y otro, (1970): *«Introducción a la Geografía Económica»*, México, 2ª reimp. en 1980.

PALLOIX, Christian, (1971): *L'Economie mondiale capitaliste*, París.

PERROUX, F., (1970): *«Alienación y sociedad industrial»*, Caracas.

PINCHEMEL, Ph. y otro (1985): *«L'Espace, concept integratuer de la Geographie?»*, *L'Espace Geographique*, I.

PIORE, M.J. y otro (1990): *«La segunda ruptura industrial»*, Madrid.

ROCHEFORT, M. (1978): *«Economie geographique et aménagement du territoire»*, París.

SACK, Robert D. (1974): *«The spatial separatist theme in Geography»*, *Economic Geography*, 50, I.

SAMUELSON, P.A., (1952): *«Spatial price equilibrium and linear programming»*, *American Economic Review*.

SCHUMACHER, E.F., (1978): *«Lo pequeño es hermoso»*, Madrid.

VIDAL VILLA, J.M., (1990): *«Hacia una economía mundial»*, Barcelona.