

El papel de los **agentes económicos** en el desarrollo sostenible

Análisis de 30 pequeñas y medianas ciudades de la Unión Europea

F. Diniz • Profesor Asociado. Departamento de Economía, Sociología e Gestão. Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro



El mayor desafío que debe afrontar la Europa rural en este momento es el de encontrar y promover formas correctas de desarrollo económico capaces de preservar y aumentar la vitalidad económica y social de las áreas rurales, a medida que éstas se adaptan a las necesidades cambiantes que les son impuestas por la sociedad y por la economía de mercado. Este estudio se centra en el papel desempeñado por las pequeñas y medianas ciudades en el desarrollo rural e intenta medir los lazos económicos entre estas ciudades y el paisaje circundante de modo que se evalúe su papel efectivo y potencial como polos de crecimiento en el desarrollo rural. Se prestará una especial atención a las conexiones entre las empresas agrícolas y no agrícolas; de los conjuntos familiares agrícolas y los no agrícolas estos residentes tanto en el medio rural como urbano, midiendo los posibles impactos de los cambios de la política agrícola en los otros sectores de la economía rural.

La mayoría de las empresas no agrícolas son pequeñas empresas independientes sin filiales que están en la localidad desde hace mucho tiempo

El mayor desafío que debe afrontar la Europa rural en este momento es el de encontrar y promover formas correctas de desarrollo económico capaces de preservar y aumentar la vitalidad económica y social de las áreas rurales, a medida que éstas se adaptan a las necesidades cambiantes que les son impuestas por la sociedad y por la economía de mercado. Este estudio se centra en el papel desempeñado por las pequeñas y medianas ciudades en el desarrollo rural e intenta medir los lazos económicos entre estas ciudades y el paisaje circundante de modo que se evalúe su papel efectivo y potencial como polos de crecimiento en el desarrollo rural. Se prestará una especial atención a las conexiones entre las empresas agrícolas y no agrícolas; de los conjuntos familiares agrícolas y los no agrícolas estos residentes tanto en el medio rural como urbano, midiendo los posibles impactos de los cambios de la política agrícola en los otros sectores de la economía rural.

Se van a obtener dos tipos de resultados: por una parte, constituirá una base sólida de información fidedigna para los responsables de las políticas de desarrollo rural sostenible a nivel regional, nacional y europeo; y, por otra, contribuirá a mejorar las metodologías que sirven a la creación de políticas de evaluación ex-ante y ex-post del impacto de los cambios operados en la política de desarrollo rural y agrícola.

Los objetivos del estudio son los siguientes:

- Medir los flujos de bienes, servicios y trabajo entre las empresas y los agregados en una muestra de pequeñas y medianas ciudades rurales, incluyendo el paisaje que las rodea, seleccionadas para ello, con la intención de establecer la naturaleza y dimensión de su integración en la economía local.
- Comparar el grado de integración en la economía local de los diferentes tipos y dimensiones de las ciudades, empresas y agregados encontrados en las áreas seleccionadas.
- Sacar conclusiones y hacer recomendaciones a todos los que, a nivel regional, nacional y europeo buscan estimular actividades económicas y oportunidades de empleo más diversificadas en áreas rurales; y,
- Proporcionar una fuente accesible de datos macroeconómicos espacialmente referenciados a todos los que trabajan para modelar el impacto de futuras políticas de la Unión Europea en la economía rural.

Estos objetivos tuvieron como trasfondo el siguiente contexto político:

- Cambios significativos afectando al mundo rural de la Unión Europea;
- Las pequeñas y medianas ciudades pueden venir a asumir un papel relevante en la futura diversificación de economía rural, y,
- La concentración del crecimiento de un número relativamente grande de centros de población de dimensión intermedia podrá ayudar al desarrollo sostenible.

La elección de pequeñas y medianas ciudades como objeto de estudio está justificada porque estos espacios han posibilitado y facilitado la concurrencia de varios factores entre los cuales se podrían destacar los siguientes: economías de aglomeración; concentración de capaci-

dades humanas e institucionales; estructuras administrativas diversificadas; y la conservación de los activos ambientales de un mundo rural abierto.

Objetivos científicos y metodología de investigación

Los objetivos científicos que motivaron este estudio se pueden resumir del siguiente modo: medir los flujos de bienes, servicios y empleo entre empresas y familias en una muestra de 30 pequeñas y medianas ciudades del medio rural; comparar los niveles de integración económica local de diferentes ciudades en términos de dimensión del tipo de actividad económica dominante; extraer conclusiones que permitan recomendaciones políticas a nivel local, regional, nacional y de la Unión Europea; y, obtener una fuente de datos a nivel de los diferentes espacios de la UE accesible a todos los que pretendan cuantificar los impactos de las políticas al nivel de las economías rurales.

Los equipos de Marketowns desarrollaron estas metodologías con el fin de comparar la integración local de las empresas, y de las familias agrícolas y no agrícolas, en tres tipos de ciudades en cinco países: UK (Reino Unido), Francia (FR), Países Bajos (NL), Polonia (PL) y Portugal (PT).

Las ciudades se escogieron en base a los criterios que se indican en la **Tabla 1**.

La metodología de investigación se basó en las técnicas desarrolladas para medir la dimensión y distribución de las transacciones económicas (Courtney y Errington, 2000). Para ello, fue elaborado un cuestionario para ser rellenado por los agentes económicos o mediante entrevistas realizadas presencialmente con el fin de comparar la integración local de las empresas, y de las familias agrícolas y no agrícolas, en los tres tipos de ciudades de los cinco países: UK (Reino Unido), Francia (FR), Países Bajos (NL), Polonia (PL) y Portugal (PT).

La economía local es la ciudad y un área en torno en un radio de 7 km, considerando que la economía local ampliada se extendería hasta los 16 km de radio. Además, se emplearon datos secundarios de 60 ciudades (12 en cada país). Se emplearon los siguientes parámetros: dimensión de la población, distribución por edades, actividades económicas desarrolladas (tasa de actividad), estructura de empleo por sector de actividades económicas (turismo, agricultura). Finalmente, las ciudades con las mismas características fueron seleccionadas por el equipo coordinador del proyecto de acuerdo con la **tabla 2**.

Se emplearon tres instrumentos para la recogida de información: encuestas a empresas no agrícolas; encuestas a empresas agrícolas; y, encuestas a agregados familiares agrícolas y no agrícolas. En cada país se realizó un estudio piloto de marzo a junio de 2002, desarrollándose la recogida de información de septiembre 2002 a junio 2003. En el Reino Unido, Francia y los Países Bajos el trabajo de campo se realizó mediante el envío de los cuestionarios por correo, efectuando visitas y con-

Tabla 1
Criterios para la selección de las ciudades

Ciudades de acuerdo con su dimensión en términos del número de habitantes	Pequeñas (5.000-2.000)	Medianas (20.000 -40.000)
Área donde el empleo en la agricultura está muy por encima de la media nacional	✓	✓
Área donde el empleo en turismo está muy por encima de la media nacional	✓	✓
Área cerca de una gran región metropolitana	✓	✓

Tabla 2
Ciudades seleccionadas

Tipo de ciudad	Pequeñas	Medianas
Agricultoras	Brioude (FR)	Mayenne (FR)
	Leominster (UK)	Tiverton (UK)
	Dalfsen (NL)	Schagen (NL)
	Glogówiek (PL)	Jedrzejów (PL)
	Mirandela (PT)	Vila Real (PT)
Turísticas	Prades (FR)	Douarnenez (FR)
	Swanage (UK)	Burnham-on-Sea (UK)
	Bolsward (NL)	Nunspeet (NL)
	Duzniki (PL)	Ulsron (PL)
	Tavira (PT)	Silves (PT)
Peri - urbanas	Magny-en-Yexin (FR)	Ballancourt-sur-Essonne (FR)
	Towcester (UK)	Saffron Walden (UK)
	Oudewater (NL)	Gemert (NL)
	Ozarów (PL)	Lask (PL)
	Lixa (PT)	Esposende (PT)

Tabla 3
Número de encuestas a realizar

Ciudades agrícolas	Ciudades turísticas y peri-urbanas
Agregados familiares no-agricolas: área urbana 100; área rural 50.	Agregados familiares no-agricolas: área urbana 100; área rural 50.
Empresas no-agricolas: área urbana 100; área rural 30	Empresas no-agricolas: área urbana 100; área rural 50
Empresas agrícolas: 100;	Empresas agrícolas: 30
Agregados familiares agrícolas: 100.	Agregados familiares agrícolas: 30

Tabla 4
Ciudades seleccionadas

	U.K. Urbana/Rural	FR Urbana/Rural	NL Urbana/Rural	PL Urbana/Rural	PT Urbana/Rural	Total Urbana/Rural
Empresas no agrícolas	320/185	353/187	410/169	594/299	603/364	2.280/1401
Empresas agrícolas	107	174	416	573	257	1.527
Familias no agrícolas	781/393	472/260	811/325	440/203	600/305	3.104/1.486
Familias agrícolas	108	155	396	508	257	1.424

tactos telefónicos para aumentar la tasa de respuesta. En Portugal y Polonia se realizaron las entrevistas personalmente.

En todos los países se establecieron objetivos en cuanto al número mínimo de encuestas a realizar en cada una de las áreas de estudio. (Ver **Tabla 3**).

Finalmente se presenta el **Tabla 4** donde se explicita el total de encuestas realmente realizadas en cada uno de los países y en cada uno de los tipos de ciudades.

Análisis de los resultados

Los resultados obtenidos que se presentan, a partir de las encuestas efectuadas, provienen de un análisis que abarca tres etapas diferentes: (1) Análisis de la estructura de la muestra que permita establecer consideraciones sobre las características de los encuestados; (2) Análisis relativo a las transacciones económicas (compras, ven-



tas y mano de obra) y cálculo de los indicadores de integración en su economía; (3) Análisis y comparación de los indicadores de integración local.

Del análisis del punto (1) resultó el perfil de las empresas agrícolas y los respectivos agregados familiares, descritos más adelante. Conviene aclarar que, en este punto, el concepto de Tiempo Entero Equivalente resultó al ajustar los valores, referentes al trabajo parcial o estacional, por un factor que los transformó como si de tiempo integral se tratara¹.

En cuanto al punto (2), debemos llamar la atención a que el grado de integración en lo que respecta a los inputs y outputs de las empresas y de los agregados familiares, es evaluado a través de una medida descriptiva simple (el Indicador de Integración Local, ILL) el cual indica la proporción de una actividad económica (compras, ventas o empleo) en particular, en un grupo específico de entidades económicas (empresas de varios tipos, familias, entre otras) afectas a la economía local. Por ejemplo, si una empresa (e) situada en la ciudad X adquiere un 25% de sus inputs (i) en valor a empresas de

la misma localidad, 50% en el resto del país, cinco por ciento en otros países de la UE y un 20% en países de la UE, en este caso el ILLeix de esta empresa es 0,25, refiriéndose el indicado eix a las compras efectuadas en la propia ciudad. Esta misma empresa puede vender sólo un 10% de su output a empresas o familias de su ciudad, en este caso el ILLeox será de 0,1.

En el punto (3), el análisis estadístico buscó comparar las diferentes intensidades de integración, de los agentes económicos en estudio, en las economías locales. La metodología usada fue el análisis bivariante aplicado a los datos recogidos en el estudio, teniendo en cuenta comparaciones independientes entre diversos tipos de entidades.

El análisis bivariante implica la comparación de las medias de los flujos monetarios, para los distintos parámetros considerados como variables independientes de la muestra, lo que permitió inferir para la población analizada si había o no diferencias en la intensidad de la integración local. En este caso concreto los parámetros fueron: dimensión de la empresa en términos de volumen de empleo; dimensión de la empresa en términos de área; elementos que componen el agregado familiar y el rendimiento anual.

Este análisis fue efectuado en dos fases: se calculó la media y la desviación típica para cada parámetro y se compararon las medias a través de test de tipo no-paramétrico, Mann-Whitney para dos variables y Kruskal-Wallis, para el caso de más de dos variables.

Se presentan a continuación los datos obtenidos en el estudio relativos a las características de los encuestados, resultados económicos (ventas, compras y mano de obra y empleo), indicadores de integración local y análisis bivariante (Diniz, 2004).

Análisis descriptivo de las empresas agrícolas y las no agrícolas

- La mayoría de las encuestas de empresas agrícolas y no agrícolas, fue respondida por el dueño o gestor respectivo;
- La mayoría de las empresas no agrícolas son pequeñas empresas independientes sin filiales que están en la localidad desde hace mucho tiempo;
- Baja conexión con el sector primario especialmente en las ciudades peri-urbanas;
- La dimensión de las empresas agrícolas en términos de área difiere mucho de país a país. Francia y el Reino Unido tienen las explotaciones agrícolas más grandes y Portugal las menores; la dimensión de las ciudades es casi irrelevante;
- En el Reino Unido y en Francia predominan las explotaciones especializadas en cereales y en producción animal mientras que en Portugal los cultivos permanentes son los más importantes y la horticultura aparece asociada a pequeñas ciudades peri-urbanas;
- El porcentaje del rendimiento obtenido en la actividad

¹ Factor de conversión de tiempo parcial: 0,5; Factor de conversión de tiempo estacional: 0,125.

agrícola es elevado en los Países Bajos. En todos los países el tipo y la dimensión de las ciudades es irrelevante.

Análisis descriptivo de las familias agrícolas y no agrícolas

- Las familias no agrícolas, excepto en Francia, son propietarias de las casas donde habitan. En los países más desarrollados la dimensión del agregado familiar es menor, en especial en el Reino Unido y la mayor en Polonia.
- Las clases sociales más elevadas son más significativas en Francia y en el Reino Unido, y las más bajas predominan en Portugal.
- El mayor nivel de rendimiento de las familias agrícolas y no agrícolas está en los Países Bajos, seguido del Reino Unido, Francia y Portugal y, por último, Polonia. La peor distribución del rendimiento está en el Reino Unido, después en los Países Bajos, Francia, Portugal y Polonia. La dimensión de la ciudad y la proximidad de las áreas metropolitanas son sinónimos de niveles de rendimiento más elevados, de forma más marcada en Francia y en el Reino Unido, mientras que en Portugal se comprueba la situación inversa.
- Las familias agrícolas más numerosas son las que obtienen la mayor parte del rendimiento fuera de la actividad agrícola, sin que influya la dimensión o el tipo de ciudad.

A las empresas agrícolas, y no agrícolas, que formaron parte de la muestra de este estudio se les pidieron datos sobre el valor y el lugar de sus compras y ventas, referidas al año anterior a la fecha de realización de la encuesta. A las familias agrícolas, y no agrícolas, se les pidió igualmente que indicasen el valor de sus compras de bienes y servicios (35 bienes y servicios diferentes) referido al último mes, por tipo de bienes y servicios.

Si consideramos la economía local como las áreas urbanas y rurales del municipio donde la ciudad en estudio está localizada, y la economía ampliada como la que engloba también a los municipios limítrofes a todas las ciudades, la mayoría de las ventas de las empresas no agrícolas no son locales. El valor mínimo de integración local de las ventas se encuentra en las pequeñas ciudades peri-urbanas, y el valor máximo en el mismo tipo de ciudad pero con mayor dimensión.

Cuando se amplía el área de influencia a los municipios limítrofes los mayores niveles de integración local se encuentran en ciudades medias agrícolas y peri-urbanas.

De una manera general, la integración local de las ventas es mayor en las ciudades medias agrícolas y peri-urbanas, por el contrario es menor para las ciudades pequeñas en las que el turismo es la principal actividad económica.

Hay una gran variación en los niveles de integración local de las ventas tanto entre los diferentes países como dentro de ellos. Portugal tiene el mayor nivel de integración local de las ventas y el Reino Unido el menor, excepto en las ciudades en las que el turismo es la principal actividad económica en las que se produce la situación inversa. Polonia tiene el mayor nivel de integración local en las ciudades peri-urbanas. En media, en todos los países, entre un tercio y la mitad de las ventas se realiza fuera de la economía local, pero dentro del país. Las ventas al extranjero representan entre el cuatro y el 20%, siendo Portugal donde se lleva a cabo el mayor nivel de ventas de las empresas no agrícolas al extranjero.

Cuando se analizan las compras de las empresas no agrícolas en su integración local, en media en todos los países, es mucho menor de lo que sucede con las ventas, estando su valor en cerca de la mitad cuando se trata de ciudades turísticas y peri-urbanas aproximándose cuando estamos ante ciudades agrícolas.

Cuando se analiza el nivel de integración local de las compras de empresas no agrícolas en estos países el Reino Unido es el que tiene una menor integración. También en los Países Bajos la integración local es baja excepto para el caso de las ciudades agrícolas.

En la mayoría de los países los indicadores de integración local de las ventas de las empresas agrícolas, de una manera general, no son diferentes a los que aparecen para las empresas no agrícolas. La integración de las ventas de las empresas agrícolas en las áreas urbanas y sus adyacentes es mayor en las ciudades medias que en las pequeñas, pero esta diferencia es menos fuerte cuando se amplía el área a los municipios limítrofes. Para las ciudades agrícolas el nivel de integración local de este tipo de empresas es mayor.

El mayor nivel de integración local de las ventas de las empresas agrícolas se encuentra en Portugal y en Fran-

Las familias agrícolas más numerosas son las que obtienen la mayor parte del rendimiento fuera de la actividad agrícola, sin que influya la dimensión o el tipo de ciudad



cia en las ciudades pequeñas, y en Polonia en las ciudades peri-urbanas.

Las exportaciones de productos agrícolas fuera del país son, de manera general poco significativas, excepto en los Países Bajos en las ciudades peri-urbanas.

El nivel de integración local de las compras de empresas agrícolas es mucho más significativo que en el caso de las empresas no agrícolas, generalmente, más del doble, con especial énfasis en el caso de Polonia.

Por último, antes de analizar la integración local de las compras familiares es necesario aclarar la diferencia entre compras de bienes y servicios de bajo o elevado rango. Los primeros son los más frecuentes mientras que a los segundos se les puede describir como gastos no esenciales. En el análisis se van a separar los niveles de integración local para los dos rangos de tipos de compras: bajas – altas.

En media un 45% de las compras de las familias no agrícolas de bienes y servicios de elevado rango se realizan en la economía local, subiendo este valor hasta el 65% cuando se extiende el área de influencia a los municipios limítrofes. Estos valores no varían mucho según el tipo de actividad económica predominante en la ciudad.

El menor nivel de integración local de las compras familiares no-agrícolas se encuentra en las ciudades peri-urbanas del Reino Unido (17%) y el más elevado en las ciudades agrícolas de Polonia (46%). En el Reino Unido los valores son más bajos que en los otros países.

Entre un cuarto y un tercio de las compras de elevado rango se realizan fuera de la economía local, pero dentro del país, subiendo este valor hasta la mitad en el caso de las ciudades del Reino Unido.

Las compras de bajo rango de las familias no agrícolas están, de forma general, más integradas en la economía local siendo el nivel de integración local superior al 75%.

Las familias agrícolas compran más localmente los bienes y servicios de rango elevado que las no agrícolas. Los niveles menos significativos de integración local de las compras de este tipo se encuentran en Francia y el Reino Unido.

Así como en el caso de compras de bajo rango de las familias no agrícolas también la integración local de las compras de las familias agrícolas de este tipo de bienes es mayor que en el caso de los bienes de rango elevado. La integración local de las compras de productos de bajo rango, es particularmente significativa en Portugal y en Polonia.

Una última variable interesante para ser analizada es la integración local del factor trabajo medido en términos de unidades de trabajo a Tiempo Entero Equivalente y los salarios pagados.

Las empresas no agrícolas obtienen la mayor parte del factor trabajo del mercado local. En media en todos los países entre un 60 y el 80% de los trabajadores son oriundos de la economía local. Los valores más bajos se encuentran en Francia y Reino Unido, especialmente, en las ciudades agrícolas y peri-urbanas. Como sería de prever el nivel de integración local del empleo de las empresas agrícolas es mayor del que se constata para las empresas no agrícolas.

La mayoría de los residentes en ciudades pertenecientes a familias no agrícolas trabajan en la propia ciudad o en áreas rurales circundantes. Las familias no agrícolas del Reino Unido, Francia y los Países Bajos tienen nive-

Tabla 5
Frecuencia estadísticamente significativa de las relaciones entre las características de las empresas no agrícolas y el nivel de integración local

	Ventas						Compras					
	NL	UK	PT	FR	PO	Total	NL	UK	PT	FR	PO	Total
Dimensión (nº de trabajadores)	5	0	6	1	4	16	1	1	0	1	3	6
Sector de actividades	2	3	5	3	6	19	0	0	2	1	2	5
Forma Jurídica	1	0	2	0	3	6	1	2	4	3	2	12
Localización	1	2	2	0	3	8	1	0	1	3	2	7
Número de años esta dirección	4	0	1	0	0	5	0	0	0	1	0	1
Origen del gestor	3	0	2	0	2	7	1	2	0	0	2	5

Tabla 6
Frecuencia estadísticamente significativa de las relaciones entre las características de las empresas agrícolas y el nivel de integración local

	Ventas						Compras					
	NL	UK	PT	FR	PO	Total	NL	UK	PT	FR	PO	Total
Nº de trabajadores	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	3	5
Dimensión (ha)	-	0	2	2	4	8	-	0	1	0	3	4
Orientación productiva	4	0	2	0	1	7	4	1	2	0	3	10
¿Primera generación?	-	0	1	0	1	2	-	0	1	0	1	1
Edad del agricultor	2	0	0	1	0	3	1	1	2	0	0	4
Familia vive en la explotación agrícola	1	0	2	0	1	4	1	0	2	1	1	5
Origen del agricultor	2	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	1
Forma jurídica	-	0	-	4	0	4	-	0	-	5	0	5

Tabla 7

Frecuencia estadísticamente significativa de las relaciones entre las características de las familias no agrícolas y el nivel de integración local

	Compras					Total
	NL	UK	PT	FR	PO	
Nº de años en la localidad	4	5	3	2	2	16
Nivel de rendimiento	3	6	5	3	6	23
Poseión de vehículo	1	5	2	3	6	17
Dimensión de la familia	1	0	0	1	4	6
Tipología	1	1	2	3	5	12
Rural/urbano	1	1	1	2	3	8
Lugar de trabajo	0	1	0	0	1	2
Clase social	3	5	6	4	5	23
Tipo de compra (elevado / bajo rango)	0	-	6	-	6	12
Tipo de compra (bienes / servicios)	-	-	3	-	2	5

Tabla 8

Frecuencia estadísticamente significativa de las relaciones entre las características de las familias agrícolas y el nivel de integración local

	Compras					Total
	NL	UK	PT	FR	PO	
Nº de años en la localidad	0	0	0	1	0	1
Nivel de rendimiento	1	0	3	0	4	8
Posee vehículo	0	0	1	1	4	6
Dimensión de la familia	0	0	0	0	6	6
Tipología	0	1	0	0	4	5
Rural/urbano	0	0	1	0	-	1
Lugar de trabajo	0	0	0	0	1	1
Clase social	0	0	0	0	3	3
Tipo de compra (elevado / bajo rango)	-	-	2	-	3	4
Tipo de compra (bienes / servicios)	-	-	1	-	2	3

les de integración local del empleo más bajo que las de los otros países. En media entre el 17 y el 30% de las familias no agrícolas tienen su empleo en una zona próxima a la de su residencia permitiendo su traslado diario para ir a trabajar. En cuanto a las familias agrícolas entre el 77 y el 90% tienen su empleo en su área de residencia. En el Reino Unido el trabajo fuera de la empresa agrícola aumenta, haciéndose significativo.

Una vez medido el nivel de integración local de los diferentes agentes económicos en cuanto a sus compras y/o ventas a través del análisis bivalente podremos inferir qué variables de un mayor número de ciudades contribuirían para ese grado de integración.

Los determinantes más importantes del nivel de integración local de las ventas de las empresas no agrícolas son sin margen de duda la dimensión y el sector de actividad; en cuanto a las compras el nivel de integración local está más influenciado por la forma jurídica de las empresas no agrícolas. (Ver **tabla 5**).

Para las empresas agrícolas se comprueba casi la misma situación que se describió para las empresas no agrícolas, en cuanto a las variables que determinan el grado de integración local de sus compras y ventas. (Ver **tabla 6**).

La clase social y el nivel de rendimiento son los principales determinantes del nivel de integración local de las compras de las familias no agrícolas. La movilidad se-

guida del tipo de compras de bajo o elevado rango y la tipología de las familias aparecen inmediatamente como determinantes de la integración local de las compras de las familias no agrícolas. (Ver **tabla 7**).



El nivel de rendimiento es el principal determinante del nivel de integración local de las compras de las familias agrícolas. La movilidad, seguido del tipo de compras de rango bajo o elevado y la tipología de las familias aparecen inmediatamente como determinantes de la integración local de las compras de las familias no agrícolas. La movilidad y la dimensión de las familias agrícolas también desempeñan un papel importante en el nivel de integración local de las compras de este tipo de familias. (Ver **tabla 8**).

Implicaciones políticas y algunas consideraciones finales

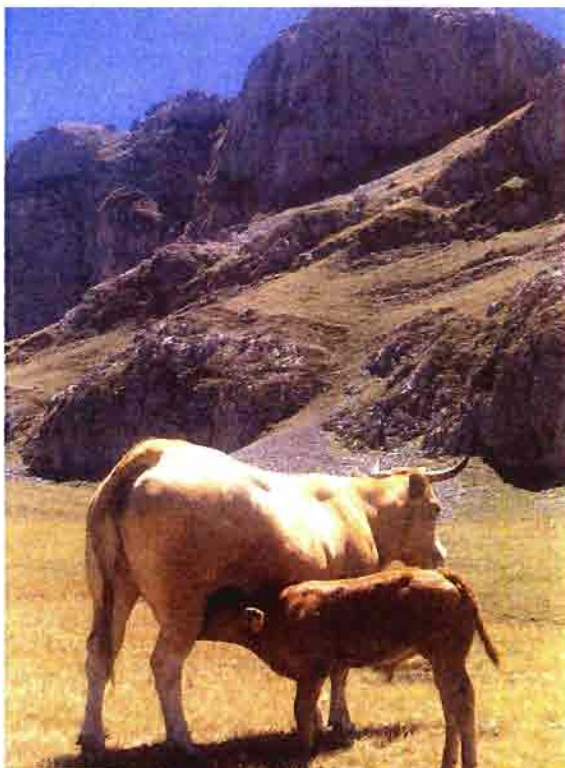
De este estudio se pueden identificar ocho cuestiones políticas relevantes, a las cuales se intenta dar una respuesta de la forma más sintética posible (Mayfield et al, 2005).

¿Cuáles son los sectores por actividad económica que ayudan al proceso de crecimiento económico por sus efectos multiplicadores?

- Servicios
- Promoción de actividades intensivas en conocimiento es importante con vista al aumento de la producción y el empleo;
- La agricultura es importante en las áreas rurales de los Países Bajos, particularmente en Polonia.

¿Qué sectores apoyan más el empleo local?

- En Reino Unido y Francia: Bancos y servicios financieros; maquinaria y computadores; agroindustrias (mayores efectos multiplicadores);
- Países Bajos, Portugal y Polonia: Agroindustrias y construcción.



En el planteamiento del crecimiento sostenible, ¿dónde se debe promover el desarrollo en la ciudad o en las áreas rurales?

- Las empresas de la ciudad venden más localmente y las familias de la ciudad consumen también más localmente – la ciudad favorece la instalación de nuevas industrias y nuevos residentes.
- Las áreas rurales promueven más el desarrollo endógeno. En los Países Bajos y Polonia, el sector agrícola; en el Reino Unido, Francia y Portugal, sector de servicios.

¿Debe buscarse inversión externa o debe promoverse la inversión local?

- A pesar de todo la inversión local ha promovido más el desarrollo que lo que viene de fuera.

¿Los actores locales tienen una percepción correcta y realista sobre el funcionamiento de las economías locales?

- Los agentes locales estaban bien informados y sabían bien hacia dónde querían ir en términos de desarrollo.

¿La combinación de intereses de los residentes y de las actividades económicas van en el sentido de un desarrollo económico sustentable?

- El análisis de la integración local muestra que la marcha hacia el empleo combina con compras más frecuentes lo que lleva a la instalación de pequeños comercio, en particular, y de servicios en general.

¿Cuál debe ser el papel de la Política Agraria Común de la UE en el apoyo al desarrollo rural en el futuro?

- La investigación probó que la agricultura sigue siendo un sector importante con fuerte integración local, concretamente, en Polonia pero también en Portugal, Francia y los Países Bajos.

¿Son las ciudades pequeñas y medianas un espacio apropiado para la promoción de iniciativas de desarrollo rural y en caso afirmativo qué tipo de ciudades y de áreas?

- Comparadas con las ciudades peri-urbanas y turísticas, las agrícolas son las que mejor promueven el desarrollo rural.

En síntesis y como conclusión se puede afirmar que las políticas que mejor sirven al desarrollo de ciudades pequeñas y medianas deben:

- Centrarse en ciudades medias y agrícolas;
- Promover los servicios, en particular Bancos y Financieros, bien como la Construcción y las Agro-industrias.
- Promover la instalación de residentes y de actividades económicas en las áreas urbanas,
- Incentivar y apoyar a los inversores locales.