

**FRANCESCO LATELLA (\*)****Retraso del crecimiento económico y supervivencia de las empresas locales en áreas atrasadas: el caso de algunas regiones italianas y españolas (\*\*)**

---

**1. INTRODUCCION**

El presente escrito se basa en algunas reflexiones maduras durante trabajos precedentes y verificadas en recientes investigaciones, acerca de la subsistencia de áreas atrasadas en el interior de países europeos de desarrollo tardío. Dirigiremos la atención específicamente hacia la estructura manufacturera de tales áreas intentando dar respuesta a dos interrogantes: a) la resistencia de las empresas locales a aumentar su dimensión; b) las variables que explican la supervivencia misma de las empresas existentes.

Es indudable que las empresas que operan en las áreas pobres de Europa, de un lado tienen dificultades en crecer, en innovarse y en diversificar su producción, por otro es lícito pensar que los empresarios locales tienden, en sus decisiones de inversión, a un riesgo "distinto", de forma que sus acciones sean aún así rentables.

Esta última observación podría llevar, en algunos casos límite, a constatar la falta objetiva de voluntad y de interés, por parte de los empresarios que operan en contextos atrasados y marginales, en adoptar "cliches" de conducta que los puedan acercar a situaciones estructurales más avanzadas desde el punto de vista de las tecnologías utilizadas y a la manera de actuar de los empresarios

---

(\*) Investigador del Instituto de Economía, Estadística y Análisis del Territorio. Facultad de Ciencias Políticas. Universidad de Messina.

(\*\*) El presente trabajo ha sido realizado utilizando fondos para investigación científica del Ministerio de Instrucción Pública. Traducido por Rita Coll.

de las áreas más dinámicas. Esto podría tener gran relevancia para la puesta a punto de las diversas políticas regionales.

La elección de las áreas objeto de estudio ha estado en función de la disponibilidad de investigaciones de campo sobre la estructura manufacturera de nuestro Mezzogiorno y de las regiones deprimidas españolas. En conjunto se han utilizado ocho investigaciones, de las que cinco son estudios de campo en España y tres en las regiones meridionales (Andalucía, Extremadura y Castilla representan las regiones españolas; Apulia, Cerdeña y Calabria las italianas). No siendo posible, finalmente, disponer de datos homogéneos para las distintas áreas, se propone una lectura cualitativa de las estructuras y de la conducta de las empresas locales, invitando en cualquier caso a consultar las fuentes originales.

## **2. EL DESARROLLO DUAL DE LAS ECONOMIAS DE TARDIA INDUSTRIALIZACION: EVIDENCIA SOBRE EL CASO ESPAÑOL E ITALIANO**

Los primeros países europeos que impulsan el desarrollo industrial en sentido moderno, no experimentaron la gravosa presencia de desequilibrios económicos a los que debieron hacer frente los países que, por contra, se han desarrollado con retraso. (Bairoch, 1967; Fuà, 1980; Sylos Labini, 1983).

En la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVIII, los titulares de pequeñas manufacturas tuvieron plena conciencia del estadio extremadamente sencillo de la técnica y consiguieron producir de forma competitiva. El paso a dimensiones superiores de empresa era gradual y la evolución no se veía obstaculizada por la existencia de grandes empresas preexistentes. Los mercados, inicialmente locales, se creaban en detrimento de las actividades artesanales, que progresivamente entraban en crisis, debiéndose contentar con rentas decrecientes. Posteriormente, las empresas produjeron también para mercados exteriores, extendiendo así sus producciones y mejorando sus técnicas progresivamente. (Sylos Labini, 1983). Este proceso de desarrollo gradual y equilibrado interesó inicialmente solo a pocos países europeos (primero Inglaterra, luego Francia, Bélgica, Alemania y Suiza) ya que muchos otros llegaron con mucho retraso a la adquisición de los cambios de la técnica, cuando la estructura general del progreso ya había cambiado, "haciéndolo difícilmente accesible y reduciendo la posibilidad de que un comienzo de desarrollo impulsara un movimiento de crecimiento generalizado", (Bairoch, 1967).

En efecto, en algunas ramas de la actividad económica de los países en retraso no fué posible la recuperación gradual y el crecimiento sobrevino por "saltos" impuestos: por el uso de las tecnologías, por las dimensiones empresariales, por la extensión de los mercados, por la formación necesaria para crear modernos gerentes de la industria. (Sylos Labini, 1983).

Estos procesos discontinuos (en la evolución del desarrollo de las economías de tardío desarrollo) han motivado que sólo algunas empresas de los sectores más dinámicos consiguieran coger el tren de las nuevas olas tecnológicas con el resultado de que las innovaciones de procesos y de productos no llegaron a distribuirse uniformemente en todo el sistema. Como consecuencia se ha generalizado un desarrollo marcadamente dual que ha influenciado la productividad global a nivel de empresa (Fuà, 1977 y 1980). El no haberse alcanzado un mismo nivel de productividad entre empresas, a través de ajustes de precios y de distribución, es consecuencia de que solo algunas de ellas han sido capaces de dotarse de las nuevas tecnologías, limitando fuertemente el peso de las empresas modernas dentro de los países en retraso. Así, dentro de éstos últimos, grandes áreas de la economía seguían siendo ocupadas por empresas de baja productividad que necesariamente retribuían los factores productivos (sobre todo el trabajo) a un nivel inferior al de las empresas que usaban tecnologías modernas (Fuà, 1980).

En Italia y España, este proceso de desarrollo dual tuvo comienzo en los primeros años de este siglo, aunque se haya producido la máxima distorsión en los períodos de más intenso desarrollo de los dos países, que son respectivamente los años cincuenta para nuestro país y los años a caballo entre los cincuenta y sesenta para España (Williamson, 1972; Secchi, 1974; Fuà, 1980, Reig Martínez, 1982; Donges, 1982).

En estos dos decenios han sucedido también grandes modificaciones territoriales, con el crecimiento de grandes centros urbanos y la consiguiente emigración del campo.

En España se estaban delineando áreas de desarrollo interno en torno al triángulo Madrid-Barcelona-Pais Vasco, mientras en Italia se consolidaba la estructura urbana e industrial de las regiones del noroeste (Secchi, 1975; Sylos Labini, 1978; Fuentes Quintana, 1981; Martínez Serrano, 1982; Tamames, 1982; Vázquez Barquero, 1983).

De todos modos, quedan como características de este período, por un lado el desequilibrio en la productividad a nivel de empresa y sector; por otro, la marginación de regiones enteras en las que prevalecían los sectores tradicionales y las pequeñas empresas (Williamson, 1972, Richardson, 1975).

Así, estas últimas pagaron en parte su tributo, cambiando de dimensión e incluso desapareciendo del mercado, desde el momento en que las empresas más dinámicas de las regiones desarrolladas ampliaban sus mercados a costa de las pequeñas empresas y de las unidades artesanales que entraban progresivamente en crisis (Sylos Labini, 1968; Donges, 1976; Reig Martínez, 1982).

Este modelo de desarrollo basado en esquemas de desequilibrio creciente y de relación centro-periferia (Secchi, 1974; Garofoli, 1982), que ha regido los años de rápido crecimiento incluso de las economías de tardía industrialización, se adapta mal a las nuevas dimensiones de desarrollo territorial, tal como se ha configurado a partir de los años setenta. En efecto, si bien es verdad que en las economías tardías subsisten regiones enteras y amplios sectores industriales dominados aún por el atraso en los procesos productivos y el minifundismo empresarial, también es verdad que en los últimos quince años han intervenido movimientos de difusión del desarrollo que han modificado la fisonomía del crecimiento económico territorial. El surgir del desarrollo de las áreas "intermedias" y periféricas", tanto en Italia (Bagnasco, 1977; Garofoli, 1981; Fuà-Zacchia, 1983) como en España (SIAR, 1983; Fuentes Quintana 1981; Picó Sanchís, 1983) y en el resto de Europa (Thoss, 1977, Molle, 1980; Steinle, 1983; Keeble y otros, 1983), demuestra que numerosas diferencias e interrelaciones más complejas acompañan al desarrollo regional actual respecto al de las décadas pasadas. De modo que si por una parte es menester distanciarse de modelos centro-periferia demasiado simplificados, por otra hay que reflexionar sobre la permanencia de grandes zonas atrasadas (que no siempre se corresponden con el sur geográfico, véase el caso español), que aún existen en Europa.

### **3. PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO REGIONAL**

Para comprender el grado y la naturaleza de las disparidades regionales en las economías en retraso, un primer indicador podría venir representando por la marcha de la productividad de los factores.

Si todas las fuerzas empresariales y organizativas operantes en un país dado, pudieran desplazarse con igual facilidad de una producción a otra, de una técnica a otra, compitiendo así con los mismos medios en la obtención de capital y de fuerza de trabajo, el resultado de tal operación sería la nivelación de las tasas de beneficio y las tasas de salario entre las distintas empresas con la alineación tendencial de la productividad global (Fuà, 1977) (1).

Tal tendencia corresponde sin embargo a las condiciones propias de los países más desarrollados económicamente, provistos de una amplia presencia de empresas modernas capaces de absorber toda la oferta potencial de capital y trabajo. Pero en las economías de desarrollo tardío en cambio, podemos esperarnos que el uso de las tecnologías y la diversidad de las producciones no se distribuya uniformemente entre todas las empresas que actúan en un determinado país, produciendo así un acentuado dualismo de la productividad local a nivel de empresa (Fuà, 1977).

Esa visión, por otra parte, contradice el planteamiento tradicional de la interpretación de las distorsiones del desarrollo producidas a nivel regional, que se basa, por un lado en el papel de los flujos interregionales de capital y trabajo, y por otro en las decisiones de localización de las inversiones de los grandes grupos. En efecto, históricamente se muestra determinante no tanto el proceso de elección de la mejor localización por parte de las actividades productivas individuales, como el proceso de adopción de las actividades productivas más idóneas para las distintas dimensiones empresariales, por parte de cada una de las áreas (Camagni-Cappellin, 1984).

Dado que además los recursos regionales son relativamente fijos y que está también comprobado que, la calidad de la fuerza de trabajo, el grado de conocimientos tecnológicos y organizativos, la eficiencia de las estructuras sociales e institucionales son otros tantos elementos estables a medio y corto plazo, debemos por tanto considerar que el desarrollo de las regiones atrasadas depende de la dotación de recursos históricamente acumulados y de la distinta productividad de los factores utilizados.

---

(1) La expresión "productividad global" se utiliza con los límites establecidos por G. Fuà en el trabajo "Sviluppo ritardato e Dualismo", *Moneta e Credito*, n° 120, 1977, págs. 355-356.

Todo ello implica un uso apropiado de los recursos locales (Latella, 1983), dado que históricamente el desarrollo económico regional depende de la importancia del uso de los factores internos de cada una de las áreas, de la capacidad de los sujetos que operan in situ y, solo raramente, de localizaciones de empresas provenientes de otras regiones o de importaciones de recursos externos (Maleki, 1980; Thomas, 1981; Camagni-Cappellin, 1984).

Si ello implica, para las regiones desarrolladas, el conocimiento de la evolución de las "barreras de entrada" en las distintas producciones determinadas por la competencia internacional e interregional, que específicamente implica el estudio de los retrasos y de los límites a la difusión espacial de las innovaciones y a su eventual adopción por parte de las empresas (Camagni-Cappellin, 1984) durante las ondas largas de los ciclos económicos, para las regiones atrasadas aparece la necesidad de comprender los motivos, no sólo de la falta de difusión y adopción de las nuevas tecnologías, sino sobre todo de: 1) la subsistencia de un freno estructural a la ampliación de la dimensión empresarial; 2) la modalidad de supervivencia y de conducta de las empresas locales ya preexistentes en el mercado.

#### **4. LIMITES AL CRECIMIENTO DE LA DIMENSION DE LA EMPRESA**

En general, a priori, no se puede definir un umbral crítico para el crecimiento en dimensión de las empresas. Tampoco puede aquel umbral englobarse en un único tipo, ya que éste depende históricamente de las condiciones estructurales y del grado de desarrollo de cada economía.

Ciertamente, es un hecho que en regiones atrasadas la no utilización de los recursos locales y de ahí el posible subdesarrollo regional, depende de la falta de desarrollo del aparato manufacturero, cuya composición media se manifiesta en niveles de amplitud realmente pequeños (si se utilizan los cánones de medida de las regiones más industrializadas).

Se pueden individualizar connotaciones de dichas empresas: 1) en la concentración de todas las funciones organizativas en la figura del empresario, que no delega en las distintas áreas de la gestión administrativa de la producción ni de las ventas. También es típica la desconfianza en utilizar consultores externos que minarían la reserva de los secretos empresariales; 2) en la historia de la

empresa, que a menudo se identifica con la vida del empresario; 3) en la ausencia, no solo de innovación de procesos y productos, sino también en la relativa falta de adaptaciones y modificaciones ajustadas a las peculiaridades de cada empresa a lo largo del ciclo productivo. Tal hipótesis implica la facilidad relativa de adquirir en los mercados de bienes de equipo las tecnologías y procesos productivos más idóneos para el momento y el producto que se piensa producir; 4) en la relativa limitación de los mercados usualmente regionales, aunque en algunas empresas se puedan individualizar salidas extrarregionales o incluso internacionales. El carácter que las distingue en la fase de ventas no es tanto la incidencia del radio de acción como el tipo de organización de las ventas, basado, no ya en redes comerciales propias, sino en contactos y relaciones personales con intermediarios y mayoristas o incluso con compradores finales; 5) en la utilización de fuerza de trabajo pagada por debajo de los convenios; 6) en la escasez de disponibilidades financieras.

Estas características y otras tantas que podrían añadirse, que son causa y efecto de la limitada dimensión de la empresa, no explican de todos modos exhaustivamente el por qué de que en determinadas condiciones no intervengan aquellos elementos de ruptura que impulsarían a un crecimiento dimensional de la empresa mirando, por un lado a la diversificación de las funciones delegables por la dirección, y por otro a innovaciones de procesos y productos, típicas de empresas dinámicas, en un contexto de movimientos de especialización productiva que interese no solo a la empresa individual sino a todo un determinado territorio circundante.

Probablemente hará falta desplazar las miras de nuestra investigación considerando la falta de crecimiento de las empresas o, si se quiere, el escaso espíritu empresarial, como consecuencia del tipo de crecimiento económico característico de un determinado territorio, más que como premisa (Becattini, 1984). De ello se deriva que el "nivel" de capacidad empresarial es fruto de los condicionantes del tipo de crecimiento del sistema económico circundante y de las relaciones que se establecen entre mercado, instituciones y sujetos individuales. Por otra parte, mientras los estudios clásicos sobre la capacidad empresarial ven en la existencia de "factores empresariales" las precondiciones para el impulso del desarrollo, estudios más recientes, en cambio, atribuyen cada vez mayor importancia a los factores ambientales (sociales, políticos, económicos, etc.), es más, de ellos hacen derivar la propia ac-

tuación empresarial (A. Pagani, 1967; IRER, 1977; Becattini, 1984). En esta línea de investigación se mueven también estudios recientes sobre desarrollo regional, que ponen de relieve cómo el desarrollo de un área depende de la manera de actuar y de las actividades desarrolladas por los sujetos que en ella operan, y del "selection environment" que define las vinculaciones y los estímulos de un contexto económico determinado espacialmente (Maleki, 1980, 1981; Molle, 1982).

La explicación de tal postura reside en la idea de que en las economías de capitalismo maduro (ya en sus expresiones más avanzadas, ya en aquellas donde existen situaciones de atraso), los sujetos públicos (Estados y Comunidades Autónomas) tienen la tendencia a asumir directamente funciones de desarrollo económico y éstas se extienden más a medida que nos encontramos frente a áreas particularmente atrasadas.

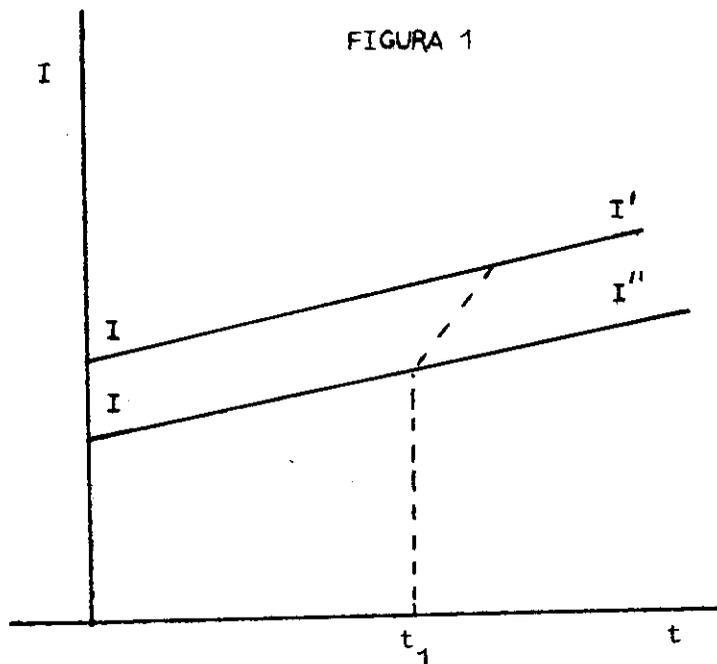
De ello se deriva que para establecer los "niveles" de capacidad empresarial es necesario definir el contexto en que el empresario opera, individualizando el grado de libertad y los espacios concretos de acción que la realidad exterior e interior a la empresa le conceden. También puede pensarse que el aumento de las dimensiones y las posibles integraciones entre empresas determinan unos costes de "transacción" hacia el exterior y mayores costes de organización en el interior (Coase, 1972; Williamson, 1975).

El peso excesivo de las pequeñísimas empresas de demanda local, la ausencia de empresas de mediana dimensión, la falta de un tejido productivo de bienes de equipo, la presencia de iniciativas industriales (normalmente fuera del mercado, tanto para tecnologías como para productos), conectadas con la intervención estatal, la escasa eficiencia de la administración pública, la ausencia de un sector terciario avanzado conectado con las empresas, la marcada carencia de la infraestructura básica (fuentes energéticas, carreteras, alcantarillado, etc..) definen el contexto estructural generalmente llamado "atrasado" o deprimido. Dicho contexto, ¿cambia la "previsibilidad" y el "grado de riesgo" de los empresarios locales que operan en los diversos sectores de actividad económica y con distintas dimensiones empresariales?.

A causa de la falta de uniformidad en la distribución y uso de las tecnologías en las distintas actividades, se ha podido compro-

bar que en las economías en retraso ello lleva al dualismo en la productividad interempresarial. (Fuà, 1977).

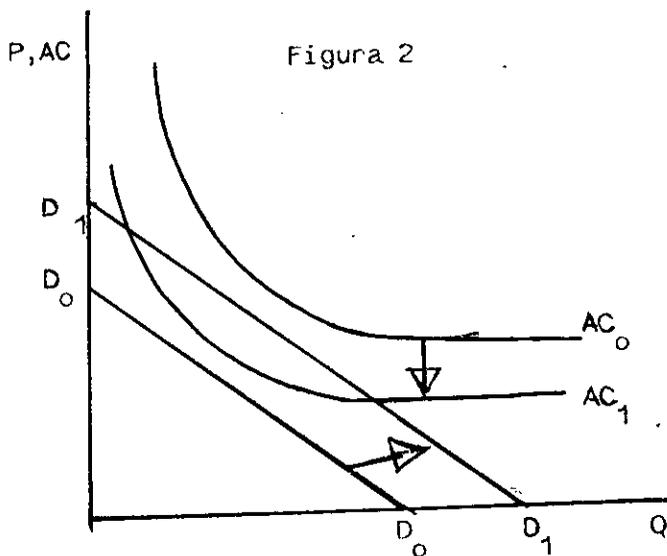
En efecto, si quisiéramos representar gráficamente tal fenómeno, hay que considerar que, a nivel de empresa, en las economías en retraso, estamos en presencia de los senderos tecnológicos caracterizados por dos distintas relaciones progreso técnico/inversión de un lado y productividad del trabajo de otro. Llamemos I' e I'' al conjunto de los inventos e innovaciones incorporadas en bienes de capital a dos niveles distintos, a los que corresponden dos niveles diferentes de productividad, respectivamente en el área avanzada y en la atrasada. Poniendo éstas en función creciente del tiempo, observamos que la línea I', a corto y medio plazo, seguirá manteniéndose por encima de la recta I'', ya que la pendiente del sendero tecnológico es relativamente independiente de la tasa de variación de las inversiones, siendo por contra esta última función de la variación relativa del flujo de la invención y la innovación (Massel, 1962).

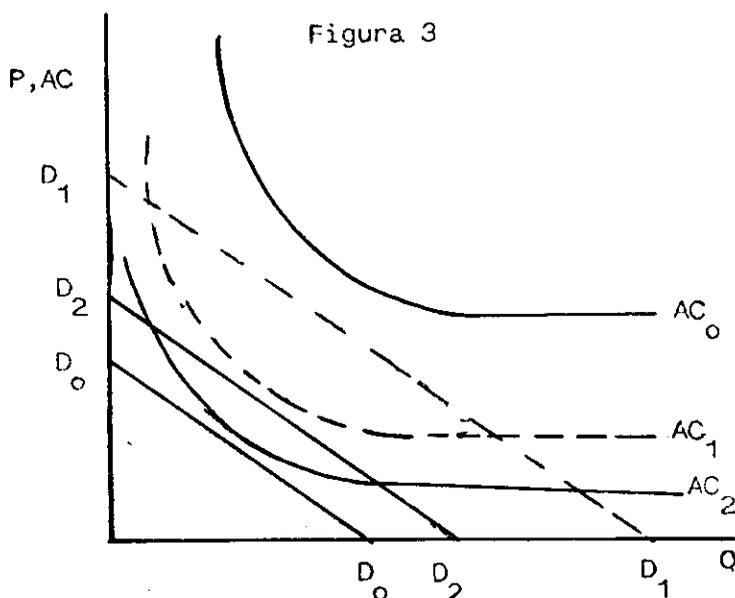


Por tanto, hay que pensar que aunque se puedan efectuar a corto y medio plazo unas inversiones en el área atrasada, mientras éstas inversiones no cambien positivamente la relación progreso técnico/inversión es impensable un acercamiento de ambas líneas, con la consiguiente subsistencia del dualismo de la productividad a nivel de empresa en las dos áreas.

En un sistema de economía abierta, esta anomalía crea unos problemas en la definición del equilibrio a nivel de empresa, dado que la evolución de las barreras de entrada bajo el impulso de la competencia interregional e internacional, sigue dos itinerarios distintos, con dos puntos de equilibrio diferentes, en las diversas realidades regionales.

Es razonable suponer, en efecto; que en contextos económicos desarrollados (v. Fig. 2) el equilibrio puede alcanzarse a través del alza relativa de las curvas de demanda, desde  $D_0$  hasta  $D_1$ , como consecuencia del aumento de las rentas de los consumidores y sobre todo a través de la baja de la curva de costes medios desde  $AC_0$  hasta  $AC_1$  debido a innovaciones de producto y/o de proceso. "En efecto, las primeras, reduciendo la competencia entre las empresas, permiten un relativo aumento en el precio de los productos, mientras los segundos permiten una reducción de los costes unitarios" (Camagni-Capellin, 1984).





Este camino lógico no puede seguirse en las regiones atrasadas. En estas últimas, el equilibrio entre  $D$  y  $C$  (Fig. 3), se alcanza, primero a niveles absolutos más bajos de demanda ( $D_2$ ) respecto a las regiones más avanzadas, dada la escasa dimensión de los mercados y el nivel reducido de las rentas. En cuanto a los costes, éstos son ciertamente inferiores con respecto a la curva de costes medios  $AC_1$  de la Fig. 2, a causa del diferencial negativo en los precios de uso de los factores utilizados.

El encuentro de la curva de costes con la curva de demanda en áreas atrasadas se explica en parte con el alza relativa de la curva de demanda desde  $D_0$  hasta  $D_2$ , pero sobre todo con la baja de la curva de costes medios desde  $AC_0$  hasta  $AC_2$  determinado no ya por innovaciones de proceso o de producto sino por la existencia de un dualismo salarial oculto que permite a las empresas evadir o eludir normas legalmente vigentes relativas al tratamiento salarial y de seguridad social de los trabajadores en las regiones atrasadas (2).

(2) Sobre este argumento tendremos tiempo de detenernos luego, al hablar de las modalidades de supervivencia de las empresas en las regiones atrasadas.

Es evidente que también en este último caso las empresas alcanzan un "equilibrio técnico" entre costes e ingresos.

Pero todo aquello que analíticamente se ha reducido a una curva de costes y que se indicó anteriormente como un conjunto de factores económicos y ambientales, influye pesadamente sobre los horizontes de las expectativas empresariales que de hecho se ven limitadas en las elecciones sectoriales de la inversión y en el proceso del crecimiento de la empresa, aumentando objetivamente el grado de riesgo para la propia actividad.

En efecto, los empresarios locales que operan en contextos atrasados ven obstaculizado el acceso a sectores y mercados que utilizan tecnologías con contenidos innovadores medio-altos (Del Monte, 1984), no tanto porque los bienes de equipo y las tecnologías no estén disponibles en los mercados, sino sobre todo porque la utilización de procesos con elevado contenido innovador implica una "cultura industrial" que nace sobre todo de la participación individual en aquel complejo clima de relaciones y estímulos que es típico de las áreas industrialmente desarrolladas, donde la oferta de bienes y servicios, cada día más compleja y sofisticada se corresponde con una demanda igualmente precisa y convencida de las oportunidades que las nuevas tecnologías ofrecen para el cambio y crecimiento de las empresas. A priori entonces, los empresarios locales de las áreas atrasadas quedan excluidos de una amplia gama de elecciones de inversión que van a aumentar así el "gap" tecnológico entre las dos realidades.

Les queda por tanto la posibilidad de invertir sólo en producciones y en bienes cuyas tecnologías ya son standard y de uso común, que servirán para producir bienes para venderlos en mercados espacial y sectorialmente limitados. La posibilidad de extender las ventas en mercados extrarregionales es función de la expansión de la demanda que las empresas de las regiones desarrolladas, productoras de bienes de consumo duradero, han creado con los nuevos modelos de consumo y con la introducción de nuevos productos, por lo cual se ha ido determinando una demanda correspondiente que ha dejado espacio al crecimiento de empresas incluso locales que, sucesivamente, han ido afirmándose en los mercados nacionales (Latella, 1982).

La limitación de las oportunidades de inversión, por lo tanto, si por un lado restringe el posible abanico de iniciativas a determinados sectores con determinadas tecnologías, por otro plantea obje-

tivamente barreras, para el crecimiento de la empresa local. Precisamente la falta de un clima industrial culturalmente avanzado y la carencia de infraestructuras y servicios, penaliza al empresario local, quien ha de elegir entre la perpetuación de sistemas de producción y productos que tienen cuotas de mercado limitadas sectorial y territorialmente, o aceptar un grado de riesgo mayor, en paridad de condiciones con las áreas desarrolladas, efectuando inversiones de elevado contenido innovador, en procesos y productos. Pero mientras en el primer caso el empresario conseguirá alcanzar como sea el equilibrio interno de la empresa, aunque a niveles más bajos de demanda ( v. Fig. 3), en el segundo caso sólo habrá un alza veloz de la curva de costes medios, a nivel  $AC_0$  (Fig. 2), ya sea por la incertidumbre implícita en las decisiones de inversión, a causa del imperfecto conocimiento de todas las variables del mercado ligadas a una operación de la que el empresario local no controla todos los efectos, ya sea por la dificultad objetiva de encontrar en los mercados locales servicios productivos y profesionalidad (a nivel de obreros especializados y distintos niveles de consultoría y asistencia), que de hecho terminan por aumentar el peso de los costes medios en evidente detrimento del crecimiento en dimensión de las empresas locales (Del Monte, 1983).

## **5. RECONSTRUCCION DEL GRADO DE RIESGO Y SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA EN AREAS ATRASADAS**

Como hemos puesto de relieve, las decisiones de inversión de los empresarios locales se ven desalentadas con relación a los sectores de actividad que implican innovaciones de proceso y producto de contenido tecnológico medio-alto, dada la falta de un punto de corte de las curvas de coste y demanda. Para los sectores de actividad con tecnologías ya standard se asiste sin embargo a una especie de indeterminación de las decisiones y a una elevación del grado de riesgo, por el hecho de que a menudo el empresario local se encuentra, por un lado operando en contextos infraestructurales escasamente dotados de recursos (fuerzas de trabajo cualificadas, energías, redes de distribución, etc..) y de servicios, por otro ocupando cuotas de mercado intersticiales en el interior de sectores de actividad económica cuyas "performance" ya están determinadas, en todo el territorio por empresas líder en las distintas actividades (Latella, 1982).

### 5.1. La intervención del Estado y el riesgo empresarial.

No obstante tales limitaciones, los empresarios que operan en contexto atrasados consiguen sobrevivir y producir resultados empresariales ciertamente remunerativos. Dadas las incertidumbres y dificultades para operar en los mercados locales, ¿a qué explicaciones hay que recurrir para delinear el tejido empresarial existente históricamente (pero reacio a crecer) en un área determinada?. Investigaciones en áreas meridionales han demostrado que la vuelta a la ausencia de incertidumbre y/o a la posible eliminación del grado de riesgo, se facilita a través de la intervención del Estado que, obrando sobre los factores de demanda y oferta de la empresa, tiende a reequilibrar el "juego" reinsertando la actividad empresarial en los circuitos normales de riesgo y beneficio (Catanaro, 1979).

Los factores de demanda a los que hacemos referencia son los de las obras públicas y de las contrataciones preferenciales reservadas a empresas que operan en las regiones meridionales, mientras que los factores de oferta se refieren a la exención fiscal de determinados tributos, la concesión de contribuciones a fondo perdido y las subvenciones crediticias consistente en el otorgamiento de créditos a bajo interés.

Este no puede ser un esquema exhaustivo del comportamiento y supervivencia de las empresas locales que operan en contextos atrasados; ello porque los factores incentivadores de la demanda se refieren sólo a las empresas ligadas a las obras públicas y al sector de la construcción, quedando excluido aquel abanico de actividades predominantemente de pequeña dimensión, relacionadas con sectores típicamente tradicionales (alimentario, piel, confección, mecánico, etc...).

En cuanto a la recuperación de un cierto grado de certeza de la empresa local a través de la reducción de costes debida a subvenciones estatales de diversa naturaleza (financieras y fiscales) puede afirmarse que el recurso a las subvenciones estatales no cambia, en cuanto a la valoración del empresario, el riesgo y el alto grado de imprevisibilidad de las inversiones productivas, dado que en la generalidad de los casos los incentivos crediticios y financieros llegan a las empresas con desfases temporales tales que no pueden influir sobre la oportunidad misma de la inversión (Latella, 1982; Del Monte, 1983; Sánchez López y otros, 1983).

Los pequeños empresarios se quejan en primer lugar, de, además de la pretensión del sistema bancario de pedir garantías reales a cambio de cualquier solicitud de inversión, los retrasos, los infinitos requisitos burocráticos y el "favoritismo" en el acceso a la contribución de los entes públicos. El eventual cobro de subvenciones a fondo perdido o a través de procedimientos de créditos subvencionados, constituye sólo un aumento de activo que sin embargo nada tiene que ver con los tiempos que llevan a la decisión y a la actualización de la inversión y su plan de devolución financiera que, siguiendo la lógica del mercado, impone plazos que no coinciden con las lentitudes burocrático-administrativas de las subvenciones públicas.

En el caso italiano hay además que observar que, ya sea por efecto de la ley de incentivos a las industrias nacionales (Leyes 902, 445, etc.), como por efecto de cada una de las leyes regionales, casi todos los empresarios de las distintas regiones, incluso las desarrolladas, obtienen subvenciones de variada índole que influyen las decisiones de inversión (3). Merece por fin un análisis aparte los incentivos fiscales, que siendo una contribución de tipo real, con tiempos y modalidades de utilización definidas, son seguramente consideradas en las decisiones de inversión del empresario, resultando por término medio (Impuesto de Sociedades e Impuestos locales sobre la renta) una reducción de cuatro a cinco puntos sobre la cifra de negocios.

## **5.2. Recuperación de un mayor grado de certeza en las previsiones y costes de la empresa: una explicación.**

Si como parece, el papel de la intervención estatal se muestra como secundario en la mejora del grado de riesgo en las áreas atrasadas respecto a la decisión acerca de la inversión, hace falta recorrer otros caminos para intentar comprender a qué variables puede referirse el empresario para mejorar un margen suficiente de certeza en las previsiones que, a igualdad de condiciones, le preserve del distinto grado de riesgo respecto a un contexto económico de tipo desarrollado.

Como afirmamos anteriormente, el empresario local que opera en un área atrasada dispone de todos modos de márgenes de bene-

---

(3) Es significativo el hecho de que, según los últimos datos del Mediocredito Centrale, los empresarios meridionales utilizan sólo el 6,7% del total de los préstamos del Mediocredito. Cfr. Mediocredito Centrale, *Relazione e bilancio del ventonovesimo esercizio* (1981), Roma, 1982.

ficio que le consienten equilibrar la gestión empresarial. Aun no entrando en la consideración del "nivel" de dicho margen, es cierto que existe históricamente y permite en todo caso retribuir, a distintos grados, los factores que intervinieron en la producción. Ya que, si se excluyen las empresas "marginales" que a duras penas llegan a cubrir los costes de producción, estando por tanto abocadas a salir del mercado por tener una rentabilidad próxima a cero, las demás gozan de rentas diferenciales que garantizan su supervivencia en el mercado (Steindl, 1960).

Puesto que es indudable que, si por un lado el ambiente que rodea a la empresa, por estar escasamente dotado de recursos en "cantidad" y "calidad", crea indeterminación en las valoraciones del empresario produciendo un aumento "potencial" del "grado de riesgo" de cada inversión; por otro lado, al precio que fija el empresario local para cada tipo de bienes (ciertamente no superior al precio medio existente en el mercado para el mismo producto) se corresponde un margen de beneficios determinado, se debe considerar que la reducción del "grado de riesgo" sucede a causa de factores relacionados ante todo con la oferta de bienes y servicios, y sólo parcialmente a la peculiaridad de la demanda (gustos del consumidor, extensión del mercado, etc.). Es decir, sostenemos que el contexto ambiental influye hasta tal punto sobre las unidades de decisión de las empresas locales, que éstas asumen determinadas características estructurales en la composición de la propiedad, en la naturaleza jurídica de la empresa, en los mercados de vías de salida a la producción, en el tipo de productos, en la tecnología utilizada, en la organización productiva.

Por otra parte, el conjunto de los elementos antes expuestos influye en el comportamiento total de las empresas y su presencia en el mercado en manera tal que podríamos sostener, sin merma de la realidad, que más que ocupar nuevos espacios productivos y ser portadores de nuevos productos, las empresas locales tienden a adaptarse, en los huecos de nuevos mercados, a formas de producción ya experimentadas, consiguiendo apoderarse de una cuota propia de mercado, adoptando "performance" la mayoría de las veces de "retaguardia" respecto a los standards medios existentes en los distintos sectores de la actividad económica.

Con una mayor precisión, podríamos individualizar dos diversos tipos de empresa de ámbito local: una primera que consiguiera vender tan sólo en mercados regionales, una segunda expuesta a la competencia local o exterior, dada su capacidad de

situar sus propios productos incluso en mercados suprarregionales (Latella, 1982).

Indiquemos con  $X_1$  el comportamiento de las empresas locales; podemos esperar que este tipo de empresa se caracterice tanto por la dirección individual en la figura del titular, como por la composición del capital que, aún asumiendo formas societarias (sobre todo de personas) no cambia la naturaleza estrictamente familiar de la propiedad, ni la del control, que no deja lugar a la delegación de las funciones organizativas de la empresa.

Este tipo de empresas está expuesto generalmente sólo a la competencia local. Se manifiesta en los mercados regionales con actuaciones de tipo competencial, incluso si operan en el ámbito de mercados intersticiales. La defensa de la competencia externa al área es creada sobre todo, y en función de los sectores productivos, por: 1) costes de transporte (si los bienes producidos son de valor escaso); 2) gustos de los consumidores (aceites, alimentos, refrescos, etc.); 3) calidad y carácter perecederos de los bienes producidos (lácteos y quesos frescos), 4) diferencial en el coste del trabajo; 5) disponibilidad de recursos locales. El conjunto de estas variables crea las condiciones para un mercado protegido.

Los mercados de estas empresas son extremadamente pequeños y segmentados. Su existencia está asegurada mientras las grandes empresas no creen sustitutos de los bienes producidos por las pequeñas empresas locales (4) o no vean interés en entrar en ése mercado determinado (Penrose, 1973).

El contenido tecnológico de los bienes producidos por empresas locales podríamos definirlo como de tipo normalizado, tanto que los procesos productivos son relativamente simplificados, y de todos modos los productos pertenecen cada vez más a bienes maduros o incluso en declive en la curva del ciclo del producto. Estas características implican que dichas empresas desarrollan una actividad de tipo residual, que las demás empresas nacionales no tienen interés en cubrir, acabando por asumir una función de retaguardia en el sistema productivo regional y nacional. Las actividades productivas de las empresas locales con demanda local se desarrollan en efecto en sectores industriales que adoptan procesos productivos muy simplificados y de escaso

---

(4) Es el caso de las empresas que producen ladrillos y tejas; están a punto de ser suplantadas por la producción de conglomerados de cemento y arcilla expandida.

contenido tecnológico, de manera que pueden prescindir de una hábil, eficiente y actualizada gestión empresarial y de una necesidad excesiva de medios financieros.

El comportamiento en el mercado de estas empresas puede expresarse de la siguiente forma:  $X_1 = f(C_t, G, Q, W, R, P)$ , donde  $C_t$  indica el diferencial en el coste de transporte,  $G$  las preferencias de los consumidores por los bienes locales,  $Q$  la calidad y carácter más o menos perecederos de los bienes locales,  $W$  el diferencial del coste del trabajo,  $R$  la disponibilidad de recursos locales, y  $P$  el nivel de precios establecidos en el sector de referencia por las empresas líder del mismo. Más exactamente, a propósito de esto último, si en el límite inferior del precio actúa la estructura de costes de la industria considerada, hacia arriba funciona siempre las dificultades de la superación del límite de las barreras (costes de transporte, carácter perecedero, gustos de los consumidores) que, en el ámbito de las preferencias de la demanda de los consumidores es fácilmente cuantificable, con la consecuencia de que ante alzas excesivas de los precios, ciertas cuotas de demanda pueden desplazarse hacia bienes similares ofrecidos por empresas nacionales también en mercados regionales (Latella, 1982). Con la resultante  $X_2$  configuramos el comportamiento de las empresas locales con demanda local y externa, en las que se puede encontrar estructuras de la propiedad más articuladas, funciones empresariales delegadas en los distintos niveles de la organización y formas societarias tanto de capital como personales.

Las empresas de tipo  $X_2$  operan en mercados de tipo "intersticial", en los que se insertan para aprovechar los espacios dejados libres por las grandes empresas (Penrose, 1973).

Se trata de empresas pequeñas y medianas que funcionan en régimen de competencia, cuya actividad, la mayor parte de las veces, no es de tipo "agregativo", sino "residual" (Caselli, 1974).

Queremos entender por el primer término la capacidad de las PYME de cubrir las oportunidades de expansión que surgen en las modernas economías capitalistas, demostrando mayor flexibilidad y capacidad de adaptación con respecto a las oportunidades de desarrollo que las grandes empresas. Por el término "residual", en cambio, entendemos la capacidad de cubrir aquellos espacios productivos que las grandes empresas no tienen interés en cubrir: las PYME de las áreas atrasadas asumirían entonces una función de retaguardia, operando en sectores industriales de baja tecnología y de necesidad de capital limitada.

El peso de este tipo de empresa suele ser escaso en las regiones atrasadas. Y en todo caso pertenecen predominantemente a tipos dimensionales relativamente pequeños.

Los procesos productivos y las tecnologías adoptadas son competitivos, ya que al realizarse hoy en día producciones standard, la maquinaria necesaria se encuentra fácilmente en el mercado. Además, los bienes producidos pueden ser comparados, en su ciclo vital, con bienes maduros o incluso en declive; con la consecuencia de que estos mismos bienes pueden ser sustituidos por otros de contenido tecnológico superior, o incluso verse superados por la introducción de nuevos bienes. Lo dicho anteriormente, mientras aclara que no existen obstáculos para entrar en el mercado de la adquisición de tecnología ni de los demás factores productivos, pone en guardia acerca de que el problema de los empresarios en las áreas atrasadas no es tanto "cómo producir", sino el de la salida al mercado.

El comportamiento, es decir, el mantenimiento en el mercado y el eventual crecimiento, son función del diferencial del precio del factor trabajo, de la tasa de desarrollo de la renta nacional, del nivel de precios fijado por las grandes empresas (usualmente más alto que el teórico), de la disponibilidad de recursos locales.

Sobre todo la tasa de desarrollo de la renta nacional y el nivel de precios fijado por las grandes empresas influirán la vida de las empresas en las regiones atrasadas, hasta tal punto que habría que suponer que en dichas áreas puede encontrarse un intenso proceso de nacimiento y muerte de empresas.

El comportamiento en el mercado de tales empresas puede expresarse así:

$$X_2 = f ( W, Y, P, R )$$

donde W representa el diferencial del salario real, Y la tasa de desarrollo de la renta nacional, P el nivel de precios fijado por las grandes empresas, R los recursos locales.

## 6. EVIDENCIAS EMPIRICAS: ALGUNAS OBSERVACIONES

La falta de datos oficiales desagregados territorialmente a nivel de empresa y de industria, hace difícil la comparación entre

las variables explicativas de la estructura y del comportamiento de las empresas.

Esto vale para nuestro país y para España, donde la disponibilidad de datos no solo está fuertemente limitada a nivel territorial, sino que además tiene un retraso temporal cuyo desfase condiciona la fiabilidad de los análisis, que tienen el riesgo de moverse en contextos siempre cambiantes respecto de la realidad que se quiere estudiar (5).

A menos que se quiera renunciar a entender las estructuras y la conducta de las empresas a nivel territorial, es indudable que no solo el recurso a investigaciones directas en áreas especialmente limitadas puede ayudar a las exigencias de conocimiento a nivel de empresa y de industria, sino que ésto limita de hecho el campo de acción y hace difícil la comparación entre diferentes realidades, dado que a menudo, o se está frente a investigaciones singulares delimitadas territorialmente y completamente independientes las unas de las otras, o frente a investigaciones que aún habiendo sido promovidas por un único organismo central, han utilizado en su fase aplicativa aproximaciones diversas, usando métodos y categorías analíticas distintas para cada investigación.

El primer caso se encuentra en el estudio de las áreas atrasadas del sur de Italia llevados a cabo por estudiosos de forma individual. El segundo se refiere al caso español, donde entre 1981 y 1983 han sido realizadas en distintos puntos de España, bajo el

---

(5) A propósito de ello, de las investigaciones efectuadas en el IMPI (Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial), los Ministerios de Industria y de Obras Públicas, de las entrevistas con expertos universitarios en el ESADE y el CEP de Barcelona, el ETEA de Córdoba y la Universidad Autónoma de Madrid, he podido constatar que mientras existen datos disponibles de la estructura a nivel de empresa para todo el territorio nacional, de sesgo predominantemente coyuntural, faltan estudios sobre las pequeñas y medianas empresas locales, de los que se pueden extraer elementos de valoración y comparación para el estudio del comportamiento de las empresas. De otro lado, existen en cambio algunos trabajos de ámbito territorial que sin embargo están fuertemente limitados por las variables tomadas en consideración (esencialmente indicadores socio-económicos) y por la actualidad de los datos. En cuanto al primer aspecto se puede consultar: IMPI, *Análisis de la situación económico-financiera de la empresa industrial, según su tamaño*, Madrid, 1983; F. Maravall Herrero — J. Rodríguez de Pablo, *Exportación y tamaño de las empresas industriales españolas*, IMPI, Madrid, 1982; F. Maravall — R. Pérez Simarro (a cargo de), *Estudios de economía industrial española*, Madrid, Ministerio de Industria y Energía; IMPI, *La Coyuntura de la PYME*, Madrid, 1983, En cuanto al segundo aspecto, cfr.: A. García Santacruz, *Determinación y Análisis de zonas socioeconómicas deprimidas y medidas para su desarrollo*, Madrid, 1983.

patrocinio de Presidencia del Gobierno y del Ministerio de Obras Públicas, numerosas investigaciones de campo, que confluyeron luego en dos importantes reuniones que tuvieron lugar en Madrid y Valencia en diciembre de 1981 y diciembre de 1983 respectivamente y cuyo contenido se refirió al debate sobre la formación de la economía sumergida y la industrialización de las áreas rurales (6).

A partir del análisis de este material de estudio y sobre todo de las investigaciones originales realizadas en áreas atrasadas españolas e italianas, se ha intentado llegar a valoraciones que han debido pagar el tributo de las diferentes metodologías, que tuvieron sucesivamente como objetivo de análisis tanto el proceso de industrialización de un área como la evolución de un sector en un contexto espacialmente limitado.

A pesar de tales restricciones, se ha intentado determinar un conjunto de variables que pudieran explicar, para el caso italiano y el español, la evolución de la estructura y de la conducta de los empresarios y de las empresas en áreas atrasadas (ver tablas 1 a 7).

Con la cautela que debe reinar en estas ocasiones, se propone la lectura comparada de algunas variables explicativas a nivel de empresa, enviando en todo caso al lector a las respectivas investigaciones originales, tanto en el caso italiano como en el español.

Naturalmente no será posible presentar comparaciones entre datos cuantitativos ni en términos absolutos ni en términos relativos, pero se seguirá el criterio de poner en evidencia las variables con indicadores de calidad expresados por clases de frecuencia en las que se condensarán uno tras otro los fenómenos que se quieren representar.

Las investigaciones a que se hace referencia cubren un lapso temporal que va de 1982 a 1984 y se refieren a Apulia, Calabria y Cerdeña para el caso italiano, y Andalucía, Extremadura y Castilla para España (7).

---

(6) cfr.: Presidencia del Gobierno, *Simposio Internacional sobre economía oculta*, Madrid 17-19 Diciembre 1981, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, *Simposio Industrialización en áreas rurales*, Valencia, 13-18 Diciembre 1983. Además, los contenidos de estas investigaciones fueron presentados al encuentro organizado por la OCSE en Senigallia, en Junio de 1983.

(7) Véanse las investigaciones: A.J. Sánchez López y otros, *El sector de la confección al sur de Córdoba*, Septiembre 1983; E. García del Barco y otros, *El Proceso de*

### 6.1. Evidencias empíricas: breve comentario.

Aún con las limitaciones expresadas, las tablas adjuntas han sido construídas sobre indicadores de frecuencia, con la intención de ofrecer un cuadro casi exhaustivo de las variables que pueden explicar las dificultades de crecimiento y la supervivencia de las empresas locales en algunas regiones atrasadas en Europa.

Estando nuestro trabajo dirigido a conocer las modalidades de funcionamiento interno del sistema de empresas industriales que operan en áreas determinadas de tipo "atrasado", ello no se contrapone a la decisión de utilizar investigaciones que se refieran a regiones que pueden tener distinto nivel de desarrollo. Nos damos cuenta que el grado de desarrollo de Apulia es distinto al de Calabria, también hay diferencias entre las distintas regiones españolas consideradas. Común a todas estas áreas, en el perímetro externo de Europa, es el poseer todavía un determinado tipo de estructura manufacturera, que tanto en su composición sectorial como en su dimensión, la hace homogénea en su interior y seguramente diferente de las regiones más avanzadas (8).

Como se podrá observar en las tablas 1 y 2 y más específicamente en las fuentes allí citadas, las características sobresalientes de las estructuras manufactureras de las regiones atrasadas son:

---

*industrialización en áreas rurales: el caso de Puente Genil, Málaga 1983; J.G. Regidor, Posibilidades de industrialización en Alto Extremadura: una aproximación monográfica, Madrid, Diciembre 1983, R.S. Hazack, La industrialización como proceso local: el caso de Aranda de Duero, Madrid 1983; M. Casals Conturier — J.M. Vidalvilla, L'economía de Sabadell: estructura, diagnòstic i perspectives, Sabadell, 1982, F. Botta (a cargo de), Dinamiche industriali e politiche economiche. Imprese ed imprenditori in Puglia, Edizioni dal Sud, Bari, 1983; G. Rosa, "L'industria in Sardegna", Rassegna Economica, n° 1, 1984, F. Latella, "Comportamenti delle imprese e mancato decollo industriale di una regione marginale", Rassegna Economica, n° 5 1982; A. Del Monte, "Il processo di divisione del lavoro e la crescita dimensionale delle imprese nell'economia meridionale", Rassegna Economica, n° 6 1983; A. Del Monte, "Politiche regionali, progresso tecnico e sviluppo del Mezzogiorno", en Cambiamento tecnologico e diffusione territoriale, a cargo de R. Camagni — R. Cappellin — G. Garofoli, Franco Angeli, Milán 1984.*

(8) Son conocidas, al menos en Italia, las tentativas, en los escritos de economistas como G. Lizzeri, E. Pontarollo y otros, de asimilar, a menudo de manera forzada, las modalidades de desarrollo de algunas regiones meridionales más dinámicas a las de regiones del centro-norte-este. Contra este enfoque, cfr., entre otros, A. Del Monte — A. Giannola, "Imprenditoria locale e sviluppo del terziario nel Mezzogiorno d'Italia: una política per il Sud?", Rivista di Politica Economica, Octubre, 1984, pgs. 1312-1313.

a) la concentración de empresas y trabajadores en sectores de actividad "tradicionales", asignando a éste término un significado relacionado, no tanto con el tipo de bien obtenido, sino con el modo en que el mismo se produce, en relación con las técnicas utilizadas y con la organización empresarial que abarca todas las fases de la empresa. Con ello se quiere dar a entender que es típico encontrar en las áreas atrasadas un peso relevante de las empresas que operan en el ciclo de la construcción (construcción en sí misma, carpintería metálica, azulejos y ladrillos, primera elaboración de la madera, carpintería, etc..) y en el sector primario ligado a la agricultura (aceites, conservas y otros productos para los mercados locales), alcanzando cotas del 80% y relegando los demás sectores a papeles marginales. Esto puede comprobarse en las distintas regiones consideradas. No pueden hacerse las mismas deducciones para explicar la composición sectorial de las regiones "periféricas" o, más en general, desarrolladas.

b) la ausencia de sectores productivos dirigidos a la obtención de bienes de equipo. Esta peculiaridad se puede explicar, sólo en parte, a la escasa dimensión de los mercados y sobre todo por las condiciones propias de una "carente" cultura industrial, y por una clase empresarial acostumbrada más a adquirir maquinaria ya disponible en el mercado, que a fabricarlas en el propio proceso productivo, aplicando aquello de "learning by doing".

c) el peso preponderante de las empresas muy pequeñas, que pueden alcanzar tamaños de hasta cincuenta trabajadores, que tienen frecuencias oscilantes entre el 60 y el 90% de las empresas de las regiones atrasadas. Tampoco en este caso hay que dejarse deslumbrar por tendencias similares encontradas durante el último decenio en las áreas "periféricas" (especialmente italianas) por el aumento generalizado de importancia de las empresas de muy pequeña dimensión, llegando así a conclusiones apresuradas sobre la puesta en marcha de mecanismos "autopropulsores del desarrollo". Una lectura más cuidadosa de las fuentes estadísticas y una distinción exacta de los sectores en crecimiento entre las pequeñas empresas de las diversas áreas, aclarará las diferentes dinámicas evolutivas (A. Del Monte, A. Giannola, 1984).

Profundizando algo más en el examen de la estructura manufacturera de las regiones consideradas, como se puede deducir de la tabla 3, prevalecen formas de organización predominantemente societarias. De hecho la gestión individual de las empresas se relega por término medio a clases de frecuencia próximas al 20%.

Elo no obstante, no debemos llevarnos a engaños, por cuanto la apariencia formal de organización societaria (sociedades de capital, de personas o cooperativas) esconde por un lado una gestión personalizada en el detentador de la mayoría del capital de la sociedad, y por otro expectativas de beneficios fiscales, crediticias y sobre todo de subvenciones en lo que se refiere al personal empleado. Este es el caso relevante de las sociedades cooperativas, tanto en Apulia como en Andalucía.

Pero la gestión individual de la empresa pervive, ya que una lectura más atenta de las investigaciones muestra cómo en todas las regiones consideradas, se encuentran escasamente presentes tanto organizaciones administrativas articuladas en las varias funciones internas de la empresa, como la falta de recurso a expertos externos, especialmente si éstos se salen de los límites del asesoramiento fiscal normal, y tocan las estrategias empresariales relativas al modo de producir, al tipo de producto y a los mercados.

Así, de la tabla 4 y más concretamente de los estudios a los que hace referencia, se deduce que los empresarios que operan en las regiones atrasadas, interactuando predominantemente con el ambiente local tienen escasos estímulos para la actualización de los procesos de producción y de los productos o, incluso, para la completa innovación del modo de producir. Y ello es válido para la generalidad de los casos de las regiones consideradas donde, evidentemente, existe una escasa permeabilidad de las áreas avanzadas.

Probablemente, en este estado de cosas influye el distinto grado de "cultura industrial" existente en el ambiente que rodea el área atrasada, a lo que se añaden también deseconomías físicas exteriores a la empresa (ver tabla 7) que se refieren a la elevada incidencia de los costes energéticos y de transporte, la falta de infraestructuras civiles e industriales suficientes, la dificultad de acceder al crédito de forma competitiva, la ineficacia de los Entes Locales, la relativa falta de personal especializado.

Cada una de estas variables se presentan con frecuencias bastante similares en las diversas regiones consideradas, poniendo de manifiesto como cada una de ellas representa un serio obstáculo al crecimiento de las empresas locales.

Como se ha puesto en evidencia por las tablas hasta aquí comentadas, a pesar de las condiciones estructurales y ambientales

poco favorables en que operan las empresas locales en las regiones consideradas, si bien tienen dificultades para desarrollarse, consiguen sobrevivir y ocupar espacios de mercado aunque sea local (ver tabla 5).

Evidentemente, todo empresario local, encontrándose en una situación de retaguardia respecto a los cambios generales de las regiones más avanzadas, tenderá a crearse espacios de rentabilidad tales que le garanticen la supervivencia en el mercado a corto y medio plazo. Algunas de estas variables pueden ser extrapoladas de la tabla 6.

De las investigaciones llevadas a cabo en las regiones meridionales y de las analizadas para las áreas deprimidas españolas, parece deducirse una escasa incidencia de las ayudas de distinta índoles concedidas por el Estado. Esto vale en particular, y de manera uniforme, para Calabria, Apulia y Cerdeña. Distinto peso parecen tener los incentivos del Estado en las regiones españolas (tabla 6). Por otra parte, presentan frecuencias similares en todas las regiones consideradas, variables como los bajos salarios, los incentivos fiscales y de seguridad social, la presencia de recursos locales específicos, la incidencia de los costes de transporte en los bienes de escaso valor añadido, determinados comportamientos de la demanda de los consumidores y el carácter perecedero de algunos bienes.

TABLA N.º 1

DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES  
POR SECTOR DE ACTIVIDAD PREDOMINANTE

Regiones	Alimentario Aceite-Conser- vas- Otros	Metalurgia 2ª Manipulación	Textil-Vestido		Construcción y Cerámica	Primera Transformación de la Madera		Otros
			Piel-Cuero	Calzado		Muebles	Otros	
Apulia	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
Calabria	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>
Cerdeña	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>
Córdoba	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Alto								
Extremadura	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
Aranda del								
Duero	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>

FUENTE: ver nota 7.

Distribuciones por clases de frecuencia,

0 - 10 - X<sub>1</sub> 21 - 50 - X<sub>3</sub>

11 - 20 - X<sub>2</sub> 51 - 100 - X<sub>4</sub>

**TABLA N.º 2**  
**DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS LOCALES**  
**SEGUN SU DIMENSION**

Regiones	0 — 10	11 — 20	21 — 50	más de 50
Apulia	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>
Calabria	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>
Cerdeña	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>
Córdoba	X <sub>4</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Alto Extremadura	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>
Aranda del Duero				

**FUENTE:** Ver nota 7. Símbolos, ver Tabla n° 1.

**TABLA N.º 3**  
**DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS LOCALES**  
**SEGUN LA FORMA DE ORGANIZACION**

Regiones	Individual	Sociedad	Delegación de funciones a terceros	Recurso a consultores externos
Apulia	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Calabria	X <sub>2</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Cerdeña	X <sub>2</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Córdoba	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Alto Extremadura	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Aranda del Duero	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>

**FUENTE:** Ver nota 7; Símbolos, ver tabla n° 1.

TABLA N.º 4

**ADAPTACION, INNOVACIONES Y USO DE TECNOLOGIAS  
AVANZADAS POR PARTE DE LAS EMPRESAS LOCALES**

Regiones	Modificaciones y Adaptaciones de producción	Modificaciones y Adaptaciones de producto	Innovaciones de Producción y de producto	Uso de Tecnologías avanzadas
Apulia	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>
Calabria	---	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>
Cerdeña	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>
Córdoba	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>
Alto Extremadura	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>
Aranda del Duero	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	---	X <sub>1</sub>

**FUENTE:** Ver nota 7; Símbolos, ver tabla n.º 1.

TABLA N.º 5

**EXTENSION DE LOS MERCADOS DE VENTA  
DE LAS EMPRESAS LOCALES**

Regiones	Mercados Regionales	Mercados Nacionales	Mercados Extranjeros
Apulia	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>
Calabria	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	---
Cerdeña	X <sub>4</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Córdoba	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>
Alto Extremadura	X <sub>4</sub>	X <sub>2</sub>	---
Aranda del Duero	X <sub>4</sub>	X <sub>2</sub>	---

**FUENTE:** Ver nota 7. Símbolos, ver tabla n.º 1.

TABLA N.º 6

**RESARCIMIENTO DE COSTES DE LAS EMPRESAS LOCALES  
RESPECTO A LAS EMPRESAS NACIONALES  
DEL MISMO SECTOR**

<b>Regiones</b>	<b>Bajos Salarios</b>	<b>Recursos Locales</b>	<b>Aportaciones del Estado</b>	<b>Desgravaciones Fiscales</b>
Apulia	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	—	X <sub>1</sub>
Calabria	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	—	X <sub>1</sub>
Cerdeña	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	—	X <sub>1</sub>
Córdoba	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Alto Extremadura	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>
Aranda del Duero	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>

**FUENTE:** Ver nota 7. Símbolos, ver tabla n.º 1

TABLA N.º 7

OBSTACULOS AL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS LOCALES

Regiones	Escasez de fondos de financiación	Falta de innovaciones	Falta de recursos humanos cualificados	Costes del transporte	Costes de la Energía y "black-out" energéticos	Falta de instalaciones e infraestructura
Apulia	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
Calabria	X <sub>2</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>
Cerdeña	X <sub>2</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>
Córdoba	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>
Alto						
Extremadura	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>
Aranda del Duero	X <sub>1</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>2</sub>

FUENTE: Ver nota 7. Símbolos, ver tabla n.º 1.

## BIBLIOGRAFIA

- AAVV (1982), *Economía española: 1960-1980*, Herman Blume, Madrid.
- A. Bagnasco (1977), *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- P. Bairoch (1967), *Rivoluzione Industriale e sottosviluppo*, Einaudi, Torino.
- P. Bairoch (1976), *Lo sviluppo bloccato*, Einaudi, Torino.
- G. Becattini (1984), "L'economista e l'ambiente", *Giornale degli economisti e Annali di Economia*, N. 3-4.
- B.J.L. Berry (1972), "Hierarchical Diffusion: The Basis of Developmental Filtering and Speed in System of Growth Centers", in N.M. Hansen, *Growth Centers in Regional Economic Development*, Free Press, New York.
- F. Botta (1983), (a cargo de), *Dinamiche industriali e politiche economiche. Imprese ed imprenditori in Puglia*, Edizioni dal Sud, Bari.
- R. Camagni — R. Capellin (1984), "Cambiamento strutturale e dinamica della produttività nelle regioni europee", in R. Camagni — R. Cappellin — G. Garofoli, *Cambiamento tecnologico e diffusione territoriale*, Franco Angeli, Milano.
- M. Casals Conturrier — Y.M. Vidalvilla (1982), *L'economia de Sabadell: Estructura, Diagnóstico y perspectives*, Sabadell.
- L. Caselli (1974), "Decentramento produttivo e sviluppo dualistico", (Replica a L. Frey) *Economia e politica Industriale*, N. 6.
- R. Catanzaro (1979), (a cargo de) *L'imprenditore assistito*, Il Mulino, Bologna.
- R.H. Coase (1972), "Industrial Organization: a proposal Research" en *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, N.B.E.R.
- A. Del Monte (1983), "Il processo di divisione del lavoro e la crescita dimensionale delle imprese nell'economia meridionale", *Ressegna Economica*, N. 6.
- A. Del Monte (1984), "Politica regionale, Progresso tecnico e sviluppo del Mezzogiorno", en R. Camagni — R. Cappellin — G. Garofoli (a cargo de), 1984.
- A. Del Monte — A. Giannola (1984), "Impreditoria locale e sviluppo del terziario nel Mezzogiorno d'Italia: una politica per il Sud?", *Rivista di politica Economica*, ottobre.
- J.B. Donges (1976), *La industrialización en España*, Oikus-Tau, Barcellona.
- G. Fuà (1977), "Sviluppo ritardato e dualismo", *Moneta e Credito*, N. 120, 4° trim.
- G. Fuà (1980), *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bologna.
- G. Fuà — C. Zacchia (1983), (a cargo de), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna.
- E. Fuentes Quintana (1981), "La crisis económica Española", *Papeles de Economía Española*, N. 1.
- E. G. García del Barco (y otros), (1983), *El proceso de industrialización en áreas rurales: el caso de Puente Genil*, Málaga.
- A. García Santacruz (1983), *Determinación y análisis de zonas socioeconómicas deprimidas y medidas para su desarrollo*, Madrid.

- G. Garofoli (1981), "Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni '70," *L'Industria*, N. 3.
- G. Garofoli (1982), "Squilibri regionali e sviluppo economico: le ipotesi interpretative", *Papers de Seminari*, N. 20, CEP Barcellona.
- R.S. Hazack (1983), *La industrialización como proceso local: el caso de Aranda del Duero*, Madrid.
- IRER (1977), *L'imprenditorialità: una questione da ridefinire*, Milano.
- IMPI (1983), *Análisis de la situación económico-financiera de la empresa industrial según su tamaño*, Madrid.
- IMPI (1983), *La coyuntura de la PYME*, Madrid.
- D. Keeble (y otros) (1983), "EEC Regional Disparities and Trends in the 1970s",
- D. Keeble (y otros) (1983), "The urban-rural manufacturing shift in the European Communities", *Urban Studies*, N. 20.
- F. Latella (1982), "Comportamenti delle imprese e mancato decollo industriale di una regione marginale", *Rassegna Economica*, N. 5.
- F. Latella (1983), "Politica di sviluppo industriali per le aree marginali del Mezzogiorno: La Calabria degli anni '80", *Sviluppo*, N. 35.
- F. Latella (1984), "L'imprenditorialità in Calabria: alcune valutazioni", in *Sviluppo*.
- E.J. Malecki (1980), "Corporate organization of R & D and the location of technological activities", *Regional Studies*, vol. 14.
- E.J. Malecki (1981), "Public and private sector interrelationship, technological change, and Regional Development", *Papers of Regional Science Association*, vol. 47.
- F. Maravall Herrero — J. Rodríguez De Pablo (1982), *Exportación y tamaño de las empresas industriales españolas*. IMPI, Madrid.
- F. Maravall Herrero — R. Pérez Simarro (1982), (a cargo de), *Estudios de economía industrial española*, Madrid.
- J.A. Martínez Serrano (1982), "Los rasgos básicos del crecimiento económico español", en AAVV, *Economía española: 1960-1980*, Hermann Blume, Madrid.
- B. Massel (1962), "Investment, Innovation and Growth", *Econometrica*, p. 224.
- Mediocredito Centrale (1982), *Relazione e bilancio del ventinovesimo esercizio*, Roma.
- Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, *Simposio Industrialización áreas rurales*, Valencia, 13-16 Diciembre.
- W. Molle (y otros), (1980), *Regional disparity and economic development in the European Community*, Gower Press, Farnborough.
- W. Molle (1982), "Technological Change and regional development in Europe", *XXII Congreso Europeo della RSA*, Groningen, Agosto.
- A. Paganì (1967), *La formazione dell'imprenditorialità*, Etas Compass, Milano.
- E. Penrose (1973), *La teoría dell'espansione dell'impresa*, Franco Angeli, Milano.
- J. Picó — E. Sanchis (1983), *L'economía sommersa in Spagna*, *Inchiesta*, N. 59-60.
- Presidencia del Gobierno (1981), *Simposio internacional sobre economía oculta*, Madrid, 17-19 Diciembre.
- J.G. Regidor (1983), *Posibilidades de industrialización en Alto Extremadura: una aproximación monográfica*, Madrid, Diciembre.
- E. Reig Martínez (1982), "Los desequilibrios regionales", en AAVV, *Economía española: 1960-1980*, Hermann Blume, Madrid.
- H.W. Richardson (1975), *Política y planificación del desarrollo regional en España*, Alianza Universidad.

- G. Rosa (1984), "L'industria in Sardegna", *Rassegna Economica*, N. 1.
- A.J. Sánchez López (y otros) (1983), *El sector de la confección al sur de Cordoba*, Setiembre.
- J.A. Schumpeter (1968), *Storia dell'analisi economica*, Boringhieri, Torino.
- B. Secchi (1974), *Squilibri regionali e sviluppo economico*, Marsilio, Padova.
- SIAR (1983), *Atti Simposio Industrialización Areas Rurales*, Valencia, Dic.
- J. Steindl (1960), *Maturità e ristagno nel capitalismo americano*, Boringhieri, Torino.
- W.J. Steinle (1983), "Small busines development, New Trend in Employment and recent regional change in Europe", relazione presentata al XXIII° Congresso Europeo della RSA, Poitiers, 30 Agosto-2 Settembre.
- P. Sylos — Labini (1968), *Dispense di economia*, Edizioni dell'Ateneo, Roma.
- P. Sylos-Labini (1972), *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, Bari.
- P. Sylos-Labini (1983), *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea*, Laterza, Bari.
- R. Thoss (1977), *La concentrazione geografica aei paesi della Comunità Europea*, Serie Politica Regionales, Bruxelles.
- M.D. Thomas (1981), *Growth and change innovative manufacturing industries and firms*, IIASA, Collaborative paper, Vienna.
- A. Vázquez Barquero (1983), "Desarrollo local endogeno en España", *Simposio Industrialización áreas rurales*, Valencia, Dicembre.
- J.G. Williamson (1973), "Diseguaglianze regionali e il processo di sviluppo nazionale: esposizione degli schemi di sviluppo", in L. Needleman, (a cargo de) *Anàlisi regionale*, Franco Angeli, Milano.
- O.E. Williamson (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implication*.

**RESUMEN**

El profesor Francesco LATELLA, estudia en este artículo el comportamiento de aquellas empresas cuyo ámbito de actuación queda limitado, por regla general, a los mercados locales en el marco de las economías atrasadas de Europa, con especial referencia a Italia y España.

Los planteamientos de Latella están próximos a la teoría de la dependencia, aunque con mayor insistencia en los aspectos técnicos y económicos del retraso económico y en la hipótesis sobre los "círculos viciosos de pobreza", aplicados al nivel regional; si bien no encaja exactamente en ninguna de estas teorías. La tesis central defendida en este trabajo podría resumirse en los siguientes términos: existen causas que determinan que las empresas locales no puedan crecer, aunque, sin embargo, sean rentables para sus propietarios, lo cual explica el mantenimiento del retraso regional o local y a veces la existencia de una economía dual.

**RESUME**

Le professeur F. Latella étudie dans cet article le comportement de ces entreprises dont le champs d'action se limite, en règle générale, aux marchés locaux dans le cadre des économies endettées d'Europe en prenant pour référence l'Italie et l'Espagne.

Les exposés de Latella sont proches de la théorie de la dépendance, en insistant cependant plus particulièrement sur les aspects techniques et économiques de l'endettement économique et sur l'hypothèse des "cercles vicieux de pauvreté" appliqués à niveau régional; même si cela ne cadre pas exactement avec une quelconque de ces théories. La thèse principale défendue dans ce travail se résume de la façon suivante: il existe des causes par lesquelles les entreprises locales ne peuvent croître, bien que, cependant elles soient rentables pour leurs propriétaires, ce qui explique le maintien de l'endettement régional et quelquefois l'existence d'une économie dualiste.

**SUMMARY**

Professor F. Latella undertakes in this article the study of the behaviour of those firms whose activities have, as a general rule, been limited to local markets within the framework of the less advanced European economies and in particular Italy and Spain.

His arguments are closely related to Dependency Theories although giving more emphasis to the economic and technical aspects of economic backwardness and to the hypothesis of "vicious circles of poverty" applied at a regional level. Nevertheless, his arguments do not exactly fit any of these theories. The central thesis put forward in the present article, could be summed up in the following terms: there exist causes which prevent local firms from growing even though they may well be profitable for their owners. This explains the persistence of regional or local backwardness and at times even the existence of a dual economy.