

**JUAN BUENO LASTRA
ANTONIO RAMOS BARRADO (*)**

**La reproducción de los
desequilibrios regionales (**)**

En este trabajo intentamos construir un modelo que permita comprender porqué los desequilibrios regionales se han mantenido a lo largo del tiempo y porqué parecen ser intrínsecos al capitalismo. Para cumplir este objetivo este artículo es un primer paso cuyo transfondo teórico se basa por una parte en un enfoque inicial de desequilibrio y por la otra en la incorporación al análisis económico regional de teorías no específicamente "regionales". Y ello debido a que el enfoque del equilibrio nos parece que no refleja correctamente las realidades a que hace referencia y a que el enfoque del desequilibrio, aunque útil como visión inicial, nos parece incompleto y excesivamente descriptivo, defectos estos últimos que intentamos atenuar introduciendo, de una forma que creemos articulada, aportaciones sobre el subdesarrollo así como teorías y/o elementos procedentes del análisis de la competencia oligopolista, la concentración industrial, los mercados de trabajo, la localización industrial y la inversión extranjera.

En la primera parte de este trabajo-epígrafes I, II y III -definimos el marco institucional. Las distintas hipótesis sobre los mercados y las diferencias entre un contexto regional y uno internacional (1). Cabe afirmar que los supuestos utilizados permiten que las conclusiones tengan el suficiente grado de generalidad sin que por

(*) Profesores del Departamento de Estructura Económica y Desarrollo. Universidad Complutense de Madrid.

(**) Fecha de redacción: Enero de 1.981.

(1) Delimitación que parece necesaria por la utilización que hacemos de teorías no específicamente regionales.

ello pierdan, creemos, poder explicativo para situaciones concretas (2).

La parte siguiente -epígrafes IV y V- se dedica a exponer las causas que reproducen o mantienen los desequilibrios regionales. Las dividimos en internas y externas. Las primeras se refieren a aquellos factores propios de cada región, que dan lugar a que el crecimiento de la renta sea mayor en unas regiones que en otras. Y por causas externas entendemos aquellas que, a través de las relaciones entre las regiones, provocan y mantienen también diferencias en el crecimiento de la renta.

En la parte final -epígrafe VI- se exponen brevemente los resultados alcanzados.

1. MARCO INSTITUCIONAL

Consideramos como objeto de estudio una economía industrializada. En ésta la dinámica global está naturalmente, determinada por la industria, y tanto el sector primario como el terciario responden a las necesidades que aquella marca. Por tanto, a diferencia de lo que sucede en los países no industrializados, la agricultura y los servicios no absorben una parte decisiva del excedente industrial, restandole así posibilidades de crecimiento a la industria (BARAN (1.959); AMIN (1974); BENETTI (1976); y SALAMA (1976). Con ello no se niega, por supuesto, que los sectores primario y terciario se apropian del excedente industrial, sino que haciéndolo promocionan, más que obstaculizan, el desarrollo industrial. Esta afirmación la consideramos aplicable, en nuestros supuestos, a todas las regiones de la economía y no sólo a una parte de ellas.

Consideramos, además, que sólo existen dos regiones, que denominaremos región más desarrollada y región menos desarrollada. Amén de precisiones posteriores, las dos regiones se diferencian por el nivel de renta per capita. Si bien las conclusiones a las que se llega cuando se contemplan más de dos regiones difieren del caso aquí contemplado, aquellas no son sustancialmente diferentes. Y, sin embargo, así se facilita la exposición en buena medida.

(2) Intentamos que esos supuestos sean realistas en función de los objetivos del modelo.

Se trata de una economía cerrada, por lo que no incluimos las variables del sector exterior. Cabe afirmar que los resultados no se modifican significativamente cuando se abre el modelo. Y ello sobre todo en el caso de una economía industrializada -como la postulada- en la que la acumulación de capital tiene lugar gracias a fuerzas internas a la misma.

Tampoco está integrado aquí el sector público. Podría pensarse que gracias a la intervención del mismo, en especial con su política para paliar los desequilibrios regionales, las conclusiones podrían alterarse significativamente. Puesto que según el enfoque que aquí adoptamos la intervención del Estado, no sólo en asuntos regionales, sino en general en la economía, no modifica sustancialmente el funcionamiento de la economía, entonces tampoco lo hará en un marco regional.

Como es sabido, el comportamiento de una economía industrializada difiere de los momentos de auge a los momentos de crisis. La dinámica de la acumulación, en particular, se trastoca totalmente en momentos de crisis. Aquí supondremos que la economía se encuentra en momentos de auge. Nos referimos a los auges a muy largo plazo, es decir a los descubiertos estadísticamente por KONDRATIEV (1946). Parece ser que las recesiones en los ciclos a corto plazo o de negocios, de tres a cinco años de duración, en la actualidad, que se producen incluso en las fases de auge de las "ondas largas" o de KONDRATIEV, son de menor importancia que las crisis con las que termina el final de un ciclo a largo plazo y no alteran gravemente la dinámica del proceso de acumulación (MADDISON, (1977); MENSCH (1.979). Por ello, el modelo es aplicable a largos períodos históricos (en el caso de la mayoría de las economías industrializadas sobre todo desde 1945 hasta mediados de los años 70). Y no lo es, sin embargo, para el momento actual, caracterizado por una abierta crisis económica.

La acumulación de capital es el proceso que determina la evolución de la industria y ésta a su vez el desarrollo de la economía en su conjunto. (Por tratarse este de un proceso conocido, no nos parece necesario detenernos en él). De forma que es el comportamiento del capitalista industrial en el proceso de acumulación de capital en el que centraremos nuestra atención al tratar de las causas de la reproducción de los desequilibrios regionales.

Como indica el título del trabajo, nos ocupamos exclusivamente de explicitar las causas por las que se reproducen los desequilibrios regionales. Cae fuera de nuestro objetivo, por tanto, la génesis de los mismos, que pensamos es tema de estudio para historiadores. Las pocas incursiones que ha realizado la economía regional en ese campo de la causación histórica fueron, nos parece, en exceso simplista. MYRDAL (1.959) es un caso representativo, que ha llegado a afirmar incluso que las diferencias regionales se originaron como resultado de las mejores condiciones, sobre todo de orden geográfico, de que disfrutaban algunas zonas en lo que respecta a los transportes; es el caso de los núcleos urbanos que crecieron al lado de los cruces de vías fluviales. Y, es obvio que habría tantas excepciones a esa regla que no confirmarían más que su irrealismo.

2. HIPOTESIS SOBRE LOS MERCADOS

Suponemos que tanto para el mercado de bienes como para el mercado de trabajo es posible distinguir, para nuestro propósito, dos tipos cualitativamente diferentes de mercados: primario y secundario. En consecuencia, introduciremos esta subdivisión en ambos tipos generales de mercados.

El mercado primario de bienes comprende tanto bienes de equipo como bienes de consumo. Ambos tipos de bienes son los más "sofisticados"; incorporan las últimas innovaciones tecnológicas; son más intensivos en capital que los del mercado secundario (que definimos a continuación); y, en esa medida, se enfrentan a un mercado en rápido crecimiento. La producción de los bienes de equipo es realizada en la región más desarrollada por las grandes empresas. Del lado de la demanda, estos bienes de equipo son adquiridos tanto por las empresas de la región más desarrolladas como por las de la región menos desarrollada.

Del mismo modo, los bienes de consumo del mercado primario, que son producidos en la región más desarrollada por la gran empresa, son demandados tanto por las economías domésticas de la región más desarrollada como por las de la región menos desarrollada.

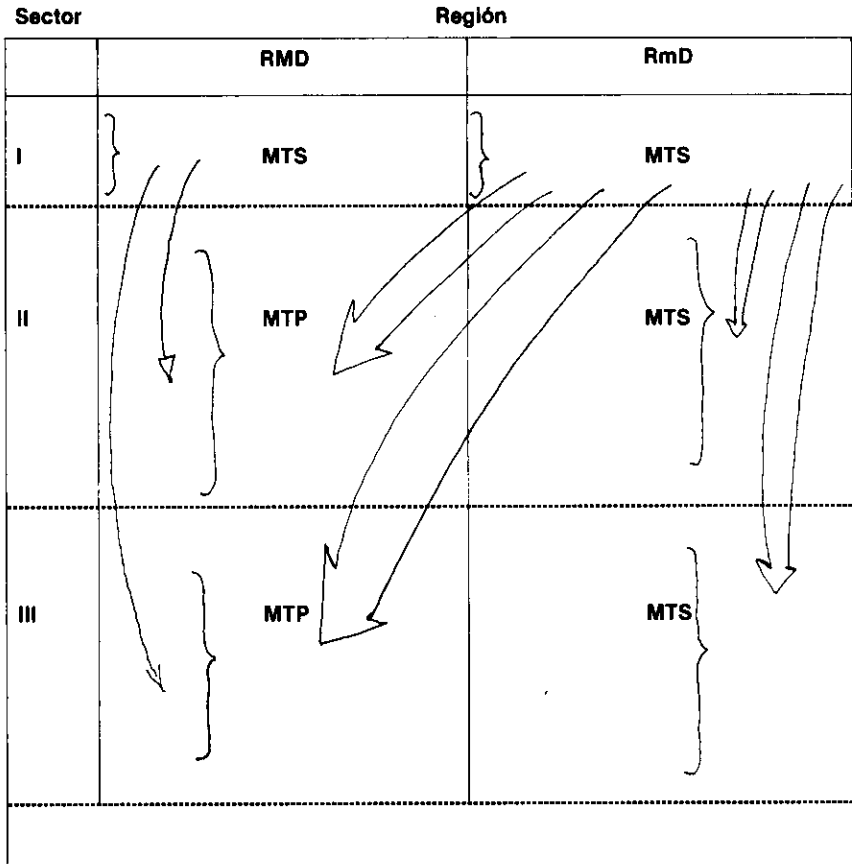
En el mercado secundario de bienes, que comprende también bienes de consumo y equipo, la innovación tecnológica, la intensidad de capital y en general el grado de sofisticación de los mismos

es inferior al del primario. Se trata, en consecuencia, de un mercado que registra tasas de crecimiento inferiores al primario. La producción de los bienes de equipo es realizada sobre todo, en la región menos desarrollada, por pequeñas empresas, que definimos por contraposición a la gran empresa. Al igual que aquellos, los bienes de consumo son producidos por el mismo tipo de empresas y su mercado es de orden local o, todo lo más, regional, razón por la que no hay, prácticamente, comercio interregional, de dichos bienes.

El mercado de trabajo comprende asimismo uno primario y otro secundario -PUGLIESSE (1.973)-. El mercado de trabajo primario está compuesto por trabajadores que presentan: a) una cualificación media superior a la media nacional; b) una edad media inferior a la media nacional; c) un grado menor de "feminización" de la mano de obra; y d) una tasa de salario media superior a la media nacional. Se trata, en definitiva, de un mercado de trabajo que, encontrándose sobre todo en la región más desarrollada, utiliza la mano de obra más apta, demandada por la gran empresa. El mercado de trabajo secundario se define por contraposición al primario; y atiende sobre todo las necesidades de mano de obra de la pequeña empresa, encontrándose básicamente en la región menos desarrollada.

Ambos mercados de trabajo no son, sin embargo, estancos. Así como hay trasvase de mano de obra de unos sectores a otros -principalmente del agrario al industrial- y de unas regiones a otras, así también hay trasvases entre ambos mercados de trabajo. En el esquema adjunto se aprecia que los trasvases del mercado de trabajo secundario al primario tienen lugar a través de varias vías. Las más importantes son del sector agrícola de la región menos desarrollada a los sectores secundarios y terciarios de la región más desarrollada. Pero a pesar de ello no desaparece el mercado de trabajo secundario, puesto que su reproducción es asegurada por la pequeña empresa, que sigue demandando la fuerza de trabajo del mismo.

LOS TRASVASES INTERREGIONALES, INTERSECTORIALES Y ENTRE MERCADOS DE TRABAJO DE LA MANO DE OBRA



SIMBOLOS: RMD: Región más desarrollada; RmD: Región menos desarrollada; MTS: Mercado de trabajo secundario; MTP: Mercado de trabajo primario.

Desde el punto de vista espacial los supuestos anteriores, tanto del mercado de trabajo como del de bienes quedan resumidos en el esquema siguiente.

REGION				
	RMD		RmD	
	Producción	Consumo	Producción	Consumo
Bienes de equipo	MP	MP	MS	MS
Bienes de consumo	MP/MS	MP/MS	MS	MP/MS
Mercado de trabajo	MTP		MTS	
Tecnología	Generación innovaciones tecnológicas primarias		Id. secundarias	

SIMBOLOS: RMD: Región más desarrollada; RmD: Región menos desarrollada; MP: Mercado primario; MS: Mercado secundario; MTP: Mercado de trabajo primario; MTS: Mercado de trabajo Secundario.

Los bienes de equipo del mercado primario son producidos en la región más desarrollada y demandados en la misma región, por la gran empresa. Los bienes de consumo del mercado primario se producen en la región más desarrollada y son demandados por ambas regiones. Por su parte, los bienes de equipo del mercado secundario, elaborados por la pequeña empresa en la región menos desarrollada, son demandados exclusivamente por esta región. Los bienes de consumo del mercado secundario, producidos también por la pequeña empresa, preponderante en la región menos desarrollada, son consumidos por ambas regiones, pero sobre todo por esta última, si bien, recordamos, no hay comercio

interregional de los mismos. Los grupos de demanda -BENETTI, (1.976) quedan así espacialmente definidos.

3. DIFERENCIAS ENTRE UN CONTEXTO REGIONAL Y UNO INTERNACIONAL.

Ya que el presente trabajo utiliza, entre otras aportaciones, algunas propias del análisis económico del subdesarrollo, que, como es conocido, surgen en un marco internacional, no resulta ocioso hacer explícitas las diferencias entre aquel marco y el propio del análisis económico regional con el fin de evitar conclusiones inadecuadas nacidas de un trasplante poco cuidadoso.

Las principales diferencias son las siguientes:

a) La movilidad de la mano de obra es sin duda superior en un marco nacional, y por ello facilita la equiparación de las tasas salariales entre unas regiones y otras.

b) La existencia de convenios colectivos y de presiones sindicales de ámbito nacional, por un lado, y la intervención del Estado mediante la fijación de salarios mínimos interprovinciales, por el otro, permite que nacionalmente haya una tendencia a la igualación de las tasas salariales.

c) Nacionalmente, el grado de movilidad espacial del capital es bastante mayor. No existen restricciones como en un ámbito internacional al desplazamiento de fondos. No hay problemas de balanza de pagos, en especial de escasez de divisas, y por tanto no existen restricciones a las importaciones de bienes de capital FLORES DE LA PEÑA, (1.976)-. Un sistema financiero nacional, en una economía desarrollada, se encuentra más integrado, obviamente, que el sistema financiero internacional; la gran banca tiene, en todos los países, una amplia implantación en todas las regiones. Regionalmente, no hay impedimentos a la inversión de otras regiones, como las hay con la inversión extranjera, tanto en algunos sectores como en lo que respecta al grado de penetración.

d) Si bien en los países industrializados los aranceles a las importaciones no son elevados y la contingentación tiende a ser la excepción -al menos la de los productos industriales- entre las regiones no existen obstáculos de ese tipo al libre movimiento de mercancías. Y, por último,

e) Como resultado de distintas medidas legislativas y de política económica, la homogeneidad entre regiones es superior a la internacional.

Una vez explicitados los supuestos institucionales así como los relativos a la tipología de mercados introducida, y registradas las diferencias del marco propio del análisis económico regional, frente al característico del subdesarrollo, nos encontramos ya en condiciones de abordar la explicación de los desequilibrios regionales.

Conviene, primero, precisar qué entendemos por desequilibrios o diferencias regionales. Con ánimo de simplificar el análisis, consideramos que cabe sintetizar esos conceptos en los desniveles de renta per capita entre las dos regiones. Como es habitual en algunos estudios acerca de los países del Tercer Mundo, podría utilizarse un índice compuesto -también cuantitativo- ponderado, que recogiese todos los elementos que definen ese desequilibrio. Parece, sin embargo, que puesto que en nuestro caso -regional- no se trata de un problema de falta de industrialización, las diferencias entre la región más desarrollada y la región menos desarrolladas pueden considerarse más bien cuantitativas. Por ello, tiene cierto sentido ceñirse a la explicación de esos desniveles de renta per capita. Esta afirmación adquiere, por lo demás, más respaldo por el hecho de que, según las teorías en que nos apoyamos, la renta per capita es, sobre todo a largo plazo -que es el que nos interesa- básicamente función de la renta, y no también de unos supuestos movimientos demográficos autónomos; bajo nuestra perspectiva éstos dependen del crecimiento económico y son, por tanto, una variable implícita.

¿Qué motiva entonces las diferencias interregionales de renta?. Esta pregunta se reduce, dado el papel de la industria y en última instancia de la acumulación, a otra más concreta: ¿Qué es lo que da lugar a la reproducción de las diferencias de acumulación entre la región más desarrollada y la menos desarrollada y a que a mismos volúmenes de acumulación en ambas regiones la generación de renta sea superior en la primera? (3).

(3) Conviene advertir que no se trata necesariamente de mayores tasas de crecimiento de la acumulación y de la renta en la región más desarrollada, sino de que a pesar de que aquellas fueran superiores en la región menos desarrollada la acumulación o la renta en ésta sólo alcanzaría la magnitud requerida para igualar la renta per capita de ambas regiones en un tiempo excesivamente extenso.

Por razones fundamentalmente expositivas abordaremos esta pregunta atendiendo a si las causas son internas o propias de cada región o si, más bien, resultan de las relaciones de ambas entre sí.

4. CAUSAS INTERNAS

4.1. De mayor acumulación

Si tenemos en cuenta: a) que partimos de una situación de desequilibrio inicial en la que la región más desarrollada posee la mayor parte del parque de capital nacional; b) que es la gran empresa de la región más desarrollada la que realiza la mayor parte de la formación bruta de capital fijo nacional; y c) que en las economías industrializadas alrededor de las 3/4 partes de la acumulación de capital -medida por esa formación- se realizan en la forma de ampliación de plantas o instalaciones ya existentes y sólo 1/4 parte en la forma de nuevas plantas o instalaciones. Entonces nuestro análisis puede limitarse básicamente a explicar cuáles son las razones que influyen en que la gran empresa siga invirtiendo sobre todo en la región más desarrollada y cuales son aquellas que influyen en que la pequeña empresa siga haciendolo, por su parte, en la región menos desarrollada.

Las principales razones o factores son los siguientes:

1. La gran empresa encuentra en los núcleos urbanos de la región más desarrollada unas economías externas que le permiten obtener una mayor rentabilidad. Entre las principales se encuentran: a) la infraestructura; b) los transportes; c) las comunicaciones en general; y d) los servicios; factores que por ser conocidos no creemos que haya que detallar.

Pero estas economías externas no sólo incrementan la rentabilidad de la gran empresa sino que además le son necesarias para su funcionamiento, dada su complejidad. La pequeña empresa, por su menor complejidad, no requiere de algunos de los servicios "s sofisticados" de la gran empresa, por lo que no son un factor de atracción para ella hacia esos núcleos urbanos de la región más desarrollada.

2. En la región más desarrollada, y en concreto en sus núcleos urbanos, se encuentra la mano de obra que requiere la gran empresa, la del mercado primario de trabajo. Es el tipo de fuerza de trabajo que, dado su alto nivel de cualificación, requiere

la gran empresa para funcionar eficazmente. Dada la infraestructura educativa de que dispone la región más desarrollada, y de la enseñanza práctica que puede impartir la gran empresa, esta es capaz de formar la mano de obra procedente del mercado de trabajo de la región menos desarrollada para adaptarla a sus necesidades. Puesto que la intensidad de capital es muy elevada en la región más desarrollada, dentro de los costes totales la mano de obra no es un coste tan decisivo como en la región menos desarrollada. Por ello, no parece muy relevante afirmar, como es habitual en algunas versiones de la teoría de la localización, que el coste relativo de la mano de obra sea un factor que induzca a la gran empresa a invertir en la región menos desarrollada.

Y, por su parte, la pequeña empresa sigue acumulando en la región menos desarrollada sobre todo porque en ella es donde encuentra la mano de obra que requiere, la del mercado de trabajo secundario, con un nivel de cualificación relativamente menor. Puesto que en este tipo de empresas la intensidad de capital es relativamente menos elevada, la disponibilidad de esa mano de obra, remunerada con salarios relativamente más bajos, le es indispensable para su funcionamiento.

3. Por razones no sólo meramente técnicas sino también de rentabilidad económica, la indivisibilidad o discontinuidad del proceso de trabajo (4) actúa de modo que la mayor parte de la acumulación se efectúa en las plantas ya instaladas, lo que dado que el parque de capital es superior en la región más desarrollada, contribuye a que la mayor parte de la formación de capital tenga lugar en la región más desarrollada. Esta discontinuidad ayuda, por lo demás, a la obtención de mayores economías de escala.

Como puede observarse no incluimos como factor explicativo la proximidad a los mercados, como es lugar común. Si bien esto puede ser cierto en el caso de algunos productos, no parece correcto, al nivel global en que estamos, señalarlo como caso generalizable. En buena medida esa explicación se apoya en el coste de transporte. Ocurre, sin embargo, que conforme la industria va produciendo productos más “s sofisticados” y conforme aumenta la

(4) Este factor de discontinuidad, que parece importante en la explicación de los desequilibrios regionales, es omitido, en nuestro conocimiento, por la economía regional neoclásica. Y también lo es el resto de los factores, omisión que es la que permite trabajar en un universo sin “interferencias”, de competencia perfecta.

productividad en los transportes, la relación entre el valor de aquellos y el coste de transporte es más baja, de modo que la proximidad al mercado no parece ser una razón muy convincente para instalarse.

4. La pequeña empresa, sin embargo, se localiza o tiende a permanecer en la región menos desarrollada ya que, siendo su producción de orden local, o, todo lo más, regional, aquella constituye su mercado "natural". (Evidentemente este hecho se deriva del correspondiente supuesto de distribución de los mercados. En el apartado V. veremos, sin embargo, que no se trata de una mera tautología, sino de algo intrínseco a las relaciones entre la gran empresa y la pequeña).

4.2. De mayor generación de renta

Las cuatro causas anteriores, propias de la teoría de la localización industrial, y en parte de la teoría de la concentración industrial, contemplan la variable acumulación de capital.

No obstante, hay otra razón que hace referencia a cómo a mismos niveles de acumulación en la región más desarrollada (gran empresa, sobre todo) y en la región menos desarrollada (pequeña empresa, sobre todo), la generación de renta a los efectos multiplicativos de la inversión, son superiores en la primera que en la segunda. Pero antes de exponer esa causa resulta necesario recordar siquiera brevemente la teoría del ciclo del producto -VERNON (1.977)- de la que también haremos uso en la exposición de las causas externas.

Según esta teoría cualquier producto (5), desde su lanzamiento al mercado hasta su desaparición, cuando tiene lugar, atraviesa cinco etapas. La primera es de innovación y lanzamiento del producto, que tiene lugar en aquellos mercados (léase regiones en nuestro caso) en que hay una alta renta per capita. Tratándose en esa etapa de un producto todavía caro, por no haberse normalizado aún su fabricación, sólo es adquirido por una parte reducida de los demandantes de ese mercado. En la segunda etapa de su vida, el

(5) Si bien originalmente esta teoría está concebida para describir la evolución de un producto, parece ser también aplicable al caso de un sector industrial. Este es el sentido que aquí nos interesa; no obstante, por convención, dicha descripción la hacemos en términos de producto.

producto se generaliza en este último, gracias a la normalización de sus procesos de fabricación -tecnología, "know-how"- que permite una reducción de su coste y de su precio. A partir de la tercera etapa comienza su exportación a otros mercados, y cuando todavía no se ha llegado al umbral de saturación del mercado original (6). A continuación, en la cuarta etapa, tiene lugar la transferencia de la producción del producto a zonas con una menor renta per capita; las mismas empresas que elaboraban la misma en el primer mercado pasan a ocuparse de su producción en los otros mercados para así abastecerlos. Por último, en la quinta etapa, comienza a exportarse -esa producción "transferida"- al mercado de origen, al tiempo que paralelamente empieza a ser abandonada la producción en dicho mercado. Ahora bien, la producción sólo se generaliza cuando el mercado que dió comienzo inicialmente a la fabricación del producto la abandona prácticamente por otra más "sofisticada", que le rinde una mayor rentabilidad, dadas las condiciones restrictivas a que se enfrenta.

La teoría del ciclo del producto también puede contemplarse, como complemento, desde una perspectiva de competencia oligopolista. Agrupemos las dos primeras etapas en una sola, la tercera y cuarta en una segunda y la quinta en una tercera. Llamemos a la primera etapa de oligopolio de innovación; a la segunda, de oligopolio maduro; y a la tercera de oligopolio "viejo". En el oligopolio de innovación prima el esfuerzo por integrar la producción y el mercado; en el maduro, la consecución de la máxima cuota posible de mercado y de economías de escala; y en el "viejo" la reducción de los costes, generándose una mayor competencia entre las empresas oligopolistas.

Volvamos ahora a la explicación de la mayor generación de renta en la región más desarrollada que en la región menos desarrollada -vía efectos multiplicativos-.

(6) La saturación de un mercado, entendida como lento crecimiento o, en el límite, estancamiento de la demanda, es el resultado de fuerzas que actúan tanto del lado de la oferta como del de la demanda. La oferta influye sobre esa disminución del crecimiento a medida que las ganancias de productividad que genera van mermando, y así la disminución del precio unitario de los bienes. De tal modo que, vía productividad-precios, resta capacidad de ampliación al mercado. La demanda, por su parte, contribuye a la saturación de un mercado cuando razones de diversa índole -espaciales, ambientales e incluso culturales- le restan vitalidad a pesar de la existencia de un poder adquisitivo suficiente.

Los mayores efectos multiplicativos de la acumulación de capital en la región más desarrollada en comparación con los de la región menos desarrollada se deben a dos factores fundamentalmente.

De la teoría de la concentración industrial -UTTON (1977)- sabemos que cuanto mayor sea el grado de concentración en una industria mayor será el grado de integración vertical de las empresas que la componen. Ese grado de integración vertical es, pues, mayor en la gran empresa que en la pequeña, y, por tanto, también mayor en la región más desarrollada que en la región menos desarrollada. De tal modo que la demanda de productos intermedios de la gran empresa, generada por la propia acumulación de capital, será mayor en la región más desarrollada, y en definitiva también será mayor la renta generada en esa región. Dicho en otros términos: puesto que los "inputs" de la gran empresa son proporcionados por otras grandes empresas y puesto que la "socialización" - en el sentido de Marx- es tanto mayor cuanto mayor sea el grado de concentración industrial, entonces la generación de renta será superior en una región como la más desarrollada que en una como la menos desarrollada; en esta última, parte de sus "inputs" proceden de la región más desarrollada y, como la integración vertical es menor en ella misma, las demandas intermedias son más reducidas que en la región más desarrollada. En definitiva, ésta arroja unas tablas Input-Output más densas que la otra región.

Pero los efectos multiplicativos de la acumulación de capital también son mayores en la región más desarrollada por razones relacionadas con la teoría expuesta del ciclo del producto. Cuando en la etapa cuarta, según la primera clasificación, comienzan a transferirse líneas de producción -en nuestro caso de la región más desarrollada a la región menos desarrollada- ello no sucede inmediatamente y en su totalidad. Existe un período durante el cual en la región menos desarrollada se realiza parte de la producción y en la que se importan "inputs" intermedios necesarios de la región más desarrollada. Ese período puede extenderse indefinidamente en el caso en que la diferenciación del producto (en términos de la teoría de la competencia imperfecta), que ha pasado a ser elaborado en parte en la región más desarrollada, sea concebida y materializada en la región más desarrollada; ello es más común por supuesto en las industrias de bienes de consumo.

En dicho período, entonces, como la demanda de inputs intermedios se hace en parte con cargo a la producción de la re-

gión más desarrollada la generación de renta en la región menos desarrollada no será tan elevada.

En términos de la segunda clasificación expuesta de la teoría del ciclo del producto, según la etapa de la competencia oligopolística, esta última idea se ve reforzada por el hecho de que en la segunda de ellas, antes de que se transfieran al menos parte de las líneas de producción de la región más desarrollada a la región menos desarrollada, dicha competencia -entre las grandes empresas, naturalmente- gira alrededor de la consecución de una cuota de mercado lo más alta posible y, lo que aquí nos interesa especialmente, de la obtención de economías de escala. Esto último significa que existen fuerzas como estas que estimulan la concentración en grandes unidades productivas y que, dado el mayor grado de "socialización", ahondan las diferencias de generación de renta en ambas regiones.

Por último, por motivos estrictamente espaciales -LLELINGER (1977)- también son concebibles dichas diferencias. En la segunda etapa, clasificación segunda de la teoría del ciclo del producto, se asiste a una alta concentración geográfica de la producción en la región más desarrollada, en la que tienen una gran importancia las economías de aglomeración, mientras que en la última etapa, transferida al menos parte de la producción a la región menos desarrollada, ésta se localiza espacialmente de modo más homogéneo, o en cualquier caso de modo menos concentrado. De tal suerte que mientras que en la región más desarrollada hay una alta concentración geográfica de la producción en la menos desarrollada no ocurre lo mismo. Así, teniendo en cuenta que dicha concentración tiene lugar en los núcleos urbanos de la región más desarrollada, la generación de renta promocionada por la gran empresa será superior en este caso por los efectos multiplicativos que origina sobre el sector terciario. Estos efectos son los que resultan de la existencia de toda una serie de actividades terciarias que o bien son exclusivas de los mayores núcleos urbanos -como por ejemplo algunas actividades culturales y de esparcimiento y algunos comercios muy especializados- o bien tienen una mayor significación relativa en dichos núcleos que en los de menor envergadura -como por ejemplo, la red de transportes urbanos y de cercanías, las actividades financieras muy especializada, o los servicios de la Administración.

Existe, por último, por otro lado, una destrucción o desaparición de líneas de producción en la región menos desarrollada, y a

través de esta vía se originan efectos negativos sobre la renta, cuando la producción de algunas industrias de bienes de consumo de la gran empresa llega a introducirse significativamente en algunas localidades de la región menos desarrollada (Recordando nuestros supuestos sobre los mercados se comprende que estamos afirmando implícitamente que tiene lugar una sustitución entre los bienes de consumo "sofisticados" producidos en la gran empresa y los bienes de consumo "tradicionales" que elabora la pequeña empresa). Sin embargo, este efecto de disminución de renta lo consideramos como causa externa de reproducción de los desequilibrios regionales, por lo que lo tratamos en el epígrafe V.

¿Cuáles son en suma las causas internas por las que la renta generada en la región más desarrollada es superior a la de la menos desarrollada?

Hemos señalado dos grupos. Por un lado aquellos que dan lugar a que la acumulación de capital sea mayor en la región más desarrollada y, por el otro, aquellos que a igualdad de acumulación, hacen que los efectos multiplicativos sean mayores en dicha región.

Respecto a los primeros, propios de la localización industrial, apuntamos que se entienden averiguando los motivos por los que la gran empresa, que realiza la mayor parte de la acumulación nacional, invierte sobre todo en la región más desarrollada (en sus núcleos urbanos) y la pequeña empresa en la región menos desarrollada. La gran empresa actúa de ese modo porque es en dichos núcleos donde: a) encuentra la mano de obra con la cualificación que requiere; b) obtiene economías externas y servicios e infraestructura de los que no dispone la región menos desarrollada; y c) ya tiene instalaciones, por lo que dada la falta de continuidad del proceso de trabajo, tiende a realizarse al menos parte de la inversión.

Respecto al segundo grupo de influencias, internas, el efecto multiplicativo de la acumulación de la región más desarrollada es superior porque siendo ahí mayor el grado de concentración industrial, mayor es el de integración vertical, por lo que, siendo más intensas las demandas intermedias originadas por una inversión, mayor es el grado de generación de renta. Atendiendo al ciclo del producto, cuando se transfiere parte o la totalidad de las líneas de producción de la gran empresa a la región menos desarrollada, se siguen produciendo parte de ellas en la región más desarrollada,

con lo que las "fugas" en la generación de renta en la región menos desarrollada tienen lugar. Atendiendo a que el establecimiento de esas líneas de producción en esta última se hacen más bien de modo uniforme, o al menos no tan concentrado en los núcleos urbanos, la demanda de servicios es inferior a la de la región más desarrollada y, por tanto, la generación de renta resulta menor.

Así pues, acumulación y efectos multiplicativos son superiores en la región más desarrollada.

5. CAUSAS EXTERNAS O INTERREGIONALES

Bajo este epígrafe englobamos todas aquellas causas por las que a través de las relaciones entre las regiones se ve favorecido el crecimiento de la renta en la región más desarrollada y obstaculizado en la región menos desarrollada (7).

Desde cierto punto de vista cabe afirmar que se trata de los mecanismos por los que la región menos desarrollada se ve "explotada" por la región más desarrollada.

Entre estos mecanismos nos parecen de gran importancia los siguientes: 1) la emigración de mano de obra, 2) el comercio -interregional- de mercancías, 3) el sistema financiero nacional, 4) los salarios mínimos nacionales -interregionales- y los convenios colectivos, y, por último 5) el trasvase de capital productivo, en línea con la teoría del ciclo del producto.

1) **La emigración.** El trasvase de mano de obra tiene lugar en nuestro modelo, como señalamos en el apartado II, sobre todo del mercado de trabajo secundario de la región menos desarrollada al mercado de trabajo primario de la región más desarrollada. Y la mayor parte del mismo va del sector primario de la región menos desarrollada a los sectores secundario y terciario de la otra región. La emigración interregional de la mano de obra es, por supuesto, más amplia y comprende también simples desplazamientos espaciales

(7) Hemos de insistir que ello no significa que la renta de la región menos desarrollada no crecerá, sino simplemente que o bien lo hará a un menor ritmo o bien que, dadas las diferencias de partida entre una y otra región, dicho crecimiento sólo generará una renta lo suficientemente cuantiosa para igualar las rentas per capita de ambas en un plazo excesivamente prolongado.

que no encierran cambio de mercado de trabajo. Sin embargo, dados nuestros objetivos nos limitaremos al primer tipo.

La emigración influye positivamente sobre el desarrollo de la región más desarrollada puesto que eleva su techo potencial de crecimiento, por encima del que alcanzaría con una oferta fija -regional- de mano de obra. Suponemos, por tanto, que la emigración de las zonas agrarias de esa región a sus industrias no es suficiente para que a largo plazo abastezca el crecimiento de la demanda de mano de obra que conlleva la acumulación de la industria. Constituye, en este sentido, una condición importante para el desarrollo de la región más desarrollada. Pero también influye positivamente esa emigración porque actúa presionando a la baja el crecimiento de las tasas de salarios en esa región más desarrollada motivado por el fuerte crecimiento de su demanda que se deriva de la misma acumulación industrial.

La emigración, por el otro lado, influye negativamente en el desarrollo de la región menos desarrollada porque genera una descualificación en la mano de obra disponible en esa región. Ello es el fruto del mismo trasvase de mano de obra del mercado de trabajo secundario de su industria al primario de la región más desarrollada. La descualificación resulta no sólo del descenso en la formación de la mano de obra sino también del envejecimiento y "feminización" de la población activa de la región menos desarrollada. Este proceso, que implica un mercado secundario "más secundario", mueve a la baja la productividad en el sector industrial, presionando así a la baja las eventuales ganancias de productividad -BHATIA (1.979)-.

En la medida en que esos descensos de productividad se traduzcan en presiones a la baja de los salarios en la región menos desarrollada, los correspondientes descensos de capacidad adquisitiva perjudicarán los mercados a los que atiende la producción, de ámbito local, de la pequeña empresa en tal región.

2) **El comercio interregional.** Merced a su mayor competitividad, que resulta del aprovechamiento de la economía internas y externas, así como de la utilización de una tecnología más avanzada, la gran empresa de la región más desarrollada domina los mercados primarios de bienes, tanto de equipo como de consumo. Por tal razón, suministra ese tipo de bienes de la región menos desarrollada.

La exportación regional de los bienes de equipo en esa dirección favorece a la región más desarrollada ya que amplía el mercado al que abastece la gran empresa. Ello le permite beneficiarse en mayor medida de las economías de escala, y de ese modo obtener un mayor excedente y renta a la región más desarrollada en su conjunto. Pero en la medida en que puede haber cierta sustitución entre los bienes de equipo de los mercados primario y secundario, esa exportación repercute negativamente sobre la región menos desarrollada porque disminuye el mercado al que se enfrenta la pequeña empresa y por lo tanto el excedente acumulable y la renta en dicha región.

Pero el comercio interregional de bienes de equipo no sólo actúa favorablemente sobre la región más desarrollada y negativamente sobre la región menos desarrollada por lo que tiene de ampliación y reducción de mercados, respectivamente, de bienes de equipo. La tecnología que incorporan los bienes de equipo exportados a la región menos desarrollada es concebida para abastecer unos mercados con una mayor amplitud, como los de la región más desarrollada, y para beneficiarse de determinadas economías de escala en función de dicha amplitud. Por ello -MERHAV (1.872)- la puesta en funcionamiento de tales bienes de equipo por la pequeña empresa de la región menos desarrollada, que en el caso más favorable abastece un mercado de ámbito regional, y por tanto de menor amplitud que uno nacional y en cualquier caso regional de la región más desarrollada, no le permite a la pequeña empresa beneficiarse de las economías de escala en la misma medida que la gran empresa. De aquí que la competitividad y por consiguiente las posibilidades de expansión de la pequeña empresa sean inferiores a las de la gran empresa.

En el caso en que esos bienes de equipo se utilicen para la producción de bienes de consumo, en la región menos desarrollada, ha de ser cierto, por supuesto, que la amplitud del mercado primario de bienes de consumo de la región más desarrollada que utiliza esos bienes de equipo es superior a la del mercado -sustitutivo, al menos parcialmente- secundario de bienes de consumo de la región menos desarrollada.

La exportación de bienes de consumo de la región más desarrollada a la región menos desarrollada afecta positivamente a la acumulación y renta de la primera, por lo que lleva de ampliación de mercado, y negativamente a la segunda no sólo por la consi-

guiente reducción de mercados -al menos en su ritmo de expansión- de la pequeña empresa sino también por lo que ello puede implicar de desaparición de algún tipo de producción local, y consiguientemente de disminución de la acumulación de capital y de renta. Los efectos serán tanto más acentuados, por supuesto, cuanto mayor sea la sustitución de bienes. A este respecto, cabe afirmar que dicha sustitución en el caso de mercados con renta per capita relativamente menor, como en la región menos desarrollada, puede operar a través de la renta; esto es, que aunque la sustitución no sea considerable, el desplazamiento de los compradores de la región menos desarrollada hacia bienes de consumo "importados" más baratos puede producirse a pesar de que no haya una sustitución directa.

El último mecanismo mediante el cual, a través del comercio interregional de bienes, se ve favorecida la región más desarrollada y perjudicada la región menos desarrollada son las elevaciones de los precios -HOLLAND (1.976)- de los bienes comerciados.

Por sus propias características, derivadas de su condición oligopolista o monopolista, la gran empresa es capaz de fijar los precios de sus productos -SYLOS LABINI (1.966)- lo cual sólo puede hacer en mucha menor medida la pequeña empresa. En períodos de inflación, siquiera tímida, como la que se registra en momentos auge, la gran empresa responde incrementando los precios de sus productos, pero en mayor medida que la pequeña empresa (8). Este comportamiento acarrea dos repercusiones. En primer lugar, en la medida en que precios más altos pueden significar mayor excedente, la gran empresa verá aumentar su excedente a un ritmo más vivo que la pequeña empresa, y así su ritmo de acumulación y de generación de renta. Si se trata de bienes de consumo importados por la región menos desarrollada, se reduce la capacidad adquisitiva de los trabajadores de la misma y de ese modo el crecimiento de sus industrias -locales- de bienes de consumo. En segundo lugar, un mayor crecimiento en los precios de exportación de la región más desarrollada (gran empresa) que en los de la región menos desarrollada (pequeña empresa) conlleva una evolución de la relación de intercambio que es favorable a la primera y negativa para la segunda. El consiguiente trasvase de riqueza acrecienta el excedente de la región más desarrollada y merma el de la región menos desarrollada.

(8) En rigor, habría que fundamentar el que el origen de la inflación radica en la propia actuación de la gran empresa.

3) **El sistema financiero nacional.** Si bien no es más que una condición "técnica", la existencia de un sistema financiero integrado a escala nacional facilita la canalización de parte del excedente de la región menos desarrollada en dirección a la región más desarrollada en forma de ahorro, reduciendo así las posibilidades de acumulación de la primera. Cabe diferenciar tres tipos de mecanismos en esa canalización: el sistema bancario, las bolsas de valores y la especulación en la región más desarrollada.

El sistema bancario nacional, dado el mayor volumen de crédito demandado por la región más desarrollada, que se deriva de sus mayores necesidades de financiación en razón de un mayor volumen de acumulación, y ello a pesar de que la autofinanciación de la gran empresa es más elevada que la de la pequeña empresa, canaliza parte del ahorro generado en la región menos desarrollada hacia la región más desarrollada, toda vez que el volumen de créditos concedidos en la región menos desarrollada es inferior al ahorro generado en la misma. Un sistema bancario de implantación nacional sirve de instrumento para ese drenaje de ahorro hacia la región más desarrollada y actúa pasivamente de apoyo para financiar los mayores volúmenes de acumulación en esa región (9).

Del mismo modo, la bolsa de valores desempeña aquí un papel de recaudación de parte del ahorro creado en la región menos desarrollada, que también beneficia a la región más desarrollada ya que esa recaudación se dirige a la financiación de la gran empresa, establecida sobre todo en dicha región.

La especulación en la región más desarrollada con fondos procedentes en la región menos desarrollada, en sectores tales como el inmobiliario, facilitada por un proceso de urbanización más acentuado en la primera, provocado a su vez por una mayor acumulación, es, por último, otra de las vías a través de las cuales se resta capacidad de crecimiento a la región menos desarrollada, en beneficio de la región más desarrollada (10).

(9) La evidencia empírica a este respecto para los países industrializados apunta claramente en esa dirección.

(10) Huelga insistir sobre la veracidad de la teoría neoclásica acerca del papel que desempeñan las diferencias regionales de tipos de interés en el transvase interregional de capital. Parece obvio que éste no se debe a las diferencias de tipos de interés entre la región más desarrollada y la región menos desarrollada puesto que, existiendo un sistema bancario nacional integrado, se registra un mismo tipo de interés en todas las regiones.

4) Salarios mínimos y convenios colectivos nacionales. Sabemos que la productividad es mayor en la región más desarrollada. Por tanto, cuando el Estado fija un salario mínimo para el conjunto de la economía está mermando la capacidad de crecimiento de la región menos desarrollada al reducir su excedente, medida que no afecta en el mismo grado a la región más desarrollada. A esa disminución del excedente, sin embargo, no se sigue un incremento en la intensidad de capital en la región menos desarrollada. Ello sólo resultaría rentable para la pequeña empresa de esa región si pudiera ampliar sus mercados para beneficiarse de dicha elevación en la intensidad de capital. Ahora bien, no es totalmente correcto afirmar que la fijación de un salario mínimo nacional es perjudicial para la región menos desarrollada porque si por un lado frena su capacidad de expansión y no genera una mayor acumulación de capital, por el otro, al menos, mantiene un nivel mínimo de subsistencia para parte de los trabajadores de la región menos desarrollada.

Los convenios colectivos nacionales pueden generar efectos análogos sobre las regiones que los que origina un salario mínimo nacional. Los convenios son sectoriales, y se aplican por igual a todas las regiones. De aquí que la fijación de un crecimiento salarial para un sector afecte más negativamente a la región menos desarrollada, mermando su capacidad de crecimiento a través de la reducción de su excedente. Ahora bien, ocurre que dada la distribución de empresas -gran empresa y pequeña empresa- entre las regiones esa disminución no sería tan generalizada como pudiera parecer en una primera impresión. La razón está en que determinados sectores sólo existen en una región. La gran empresa se encuentra en unos sectores que sólo existen en la región más desarrollada, por lo que la fijación de un crecimiento salarial para dichos sectores afecta escasamente a la pequeña empresa y por tanto a la región menos desarrollada.

5) El trasvase directo de capital productivo. Parte del excedente generado por la pequeña empresa en la región menos desarrollada tiende a dirigirse a la región más desarrollada. Ello es el resultado de las mejores perspectivas que ofrece esta última región y que hemos recogido en la parte IV, al exponer las causas internas a la región mas desarrollada por las que en ella la acumulación es superior a la de la región menos desarrollada. Pero se trata de un factor de atracción que sólo es relevante para algunos sectores de la región más desarrollada.

En efecto, dada la estructura oligopolística predominante de la región más desarrollada, las facilidades de entrada para la pequeña empresa en un sector donde reina la gran empresa son mínimas. Entonces, en caso de que las pequeñas empresas de la región menos desarrollada intenten introducirse en la región más desarrollada sólo les resta hacerlo en la producción de bienes de consumo del mercado secundario. En este caso, se produce efectivamente un trasvase de capital productivo, restando potencialidades de crecimiento a la región menos desarrollada y aumentando las de la región más desarrollada.

La imposibilidad virtual de que la pequeña empresa, no sólo de la región menos desarrollada, penetre en los mercados abastecidos por la gran empresa se explica por el tipo de relaciones que se establecen entre ambas clases de empresas -SYLOS LABINI (1.966)- Se trata de una imposibilidad espacial; es decir, que les cierra la entrada a cualquier mercado primario de bienes tanto si éste se encuentra en la región más desarrollada como en la región menos desarrollada -caso de que relajáramos nuestro supuesto sobre la distribución geográfica de los mercados de bienes-.

La coexistencia de la gran empresa y la pequeña empresa -que son conceptos relativos (11)- y en definitiva la coexistencia de mercados primarios y secundarios se entiende por la misma parcelación que crea la gran empresa. Conforme ésta va abandonando líneas de producción, a medida que van surgiendo otras nuevas que le permiten una mayor capacidad de crecimiento y/o una mayor rentabilidad, la pequeña empresa se puede ir ocupando de ellas puesto que esa labor no interrumpe los objetivos de la gran empresa. Para ésta, por tanto, los mercados a los que abastece la pequeña empresa con tal producción son "marginales". En términos relativos, el grado de "sofisticación" de esos bienes es menor que el de los bienes producidos por la gran empresa. Por menor "sofisticación" entendemos, como se ha indicado, un nivel de innovación tecnológica incorporado en esos bienes más bajo y la utilización de una menor intensidad de capital en la producción de los mismos. Precisamente por esos comportamientos estancos y por las ventajas que puede acarrear a la gran empresa la existencia de la pequeña empresa (por ejemplo, presiones a la baja al crecimien-

(11) Lo que significa que a medida que tiene lugar la acumulación en la región menos desarrollada la pequeña empresa puede llegar a ser gran empresa, pero en ese momento la gran empresa se habrá convertido en una empresa aun mayor.

to de los salarios, incluso a escala nacional) coexisten ambos tipos de empresas y de ese modo, junto con todas las causas de orden espacial comentadas a lo largo de este trabajo, la región más desarrollada sigue albergando sobre todo a los mercados primarios, mientras que la región menos desarrollada a los secundarios. Conviene precisar, por otro lado, que la utilización por la "pequeña empresa" de los bienes de equipo importados de la región más desarrollada y concebidos para un mercado primario de bienes es un factor que actúa en el sentido de oligopolizar los sectores en que se encuentra y, así, de tender a suprimir la mencionada coexistencia. Parece ser, sin embargo, que esa tendencia es más que compensada por el resto de las fuerzas a que hemos aludido que actúan en el sentido de mantener la división de trabajo y de mercados entre la gran empresa y la pequeña empresa. Dentro de todo este contexto, la teoría del ciclo del producto adquiere así su verdadera dimensión explicativa. A diferencia de la opinión de ciertos autores, VERNON, HIRSCHMAN son complementarios con la teoría de la coexistencia gran empresa/pequeña empresa de SYLOS LABINI.

6. CONCLUSIONES

Nuestra pregunta inicial hacía referencia, como se recordará, a si el mantenimiento o la reproducción de los desequilibrios regionales es explicable a través de la propia dinámica capitalista o bien si hay que recurrir a un entramado de causas históricas y/o geográficas para entender esa reproducción. En otras palabras: ¿es posible en la actualidad una teoría de desequilibrios regionales capitalistas o es más prudente limitarse a una descripción sistemática de casos específicos? En nuestra opinión, existen ya elementos de una suficiente generalidad para presentar la hipótesis de que es la misma dinámica del crecimiento capitalista la que reproduce esos desequilibrios, aunque no se disponga aún, justo es señalarlo, de una teoría en sentido fuerte, con un cuerpo propio de conceptos.

Intentaremos ahora presentar un "resumen-conclusión", en el cual se busca interrelacionar los elementos más generales que ya analizamos más arriba y que como podrá comprobarse utiliza tanto elementos espaciales como aespaciales con objeto de obtener un "modelo" general para interpretar la dinámica del desequilibrio regional.

6.1. La reproducción espacial de la estructura industrial.

La teoría de la localización industrial nos suministra el punto de partida para la explicación de la reproducción de los desequilibrios regionales en cuanto que da cuenta del mantenimiento en el tiempo de la distribución espacial de las empresas según su dimensión.

La gran empresa reinvierte principalmente en la región más desarrollada por cuanto que en ella dispone de importantes economías externas que no obtendría en la región menos desarrollada; porque allí se sitúan, además, el mercado primario de trabajo y porque la búsqueda de economías de escala, habida cuenta de la relativa indivisibilidad del proceso de trabajo, presiona en contra de la diseminación de las plantas en el espacio. Y, por otro lado, reinvertirá escasamente en la región menos desarrollada; no obtendrá ahí las mismas economías externas que en la región más desarrollada ni dispondrá de la mano de obra más cualificada que requiere y porque obviamente desaprovecharía economías propias de la producción en gran escala.

La pequeña empresa, por su parte, se reproduce básicamente en la región menos desarrollada ya que ahí se encuentra el tipo de mano de obra que precisa dada su baja productividad. Además, es claro que el tipo de mercados que abastece necesita de una vinculación más estrecha con el comprador. Y, por otro lado, cabe recordar que al no precisar la pequeña empresa de una infraestructura especial la región menos desarrollada es su caldo de cultivo adecuado. Alternativamente, la pequeña empresa no es tan dominante en la región más desarrollada por razones simétricas.

Por último, atendiendo a la teoría del ciclo del producto, el trasvase de líneas de producción de una región a otra no va a modificar la distribución espacial de la gran empresa y la pequeña empresa debido a que cuando la fabricación del producto se traslada a la región menos desarrollada, nuevos productos de más alta "sofisticación" se producen en la región más desarrollada. Es decir, aun cuando crezca la dimensión media de las empresas en la región menos desarrollada también ocurrirá igual en la región más desarrollada, de tal manera que se mantienen las diferencias relativas.

En resumen, pues, al enfocar dinámicamente la distribución espacial de las empresas según su dimensión cabe afirmar: a) que

el mapa inicial de distribución, en el cual las grandes empresas se encuentran, sobre todo en la región más desarrollada y las pequeñas empresas en la otra principalmente, se reproduce en el tiempo aun cuando crezca la dimensión media de ambos tipos de empresas; b) que el mantenimiento de esta distribución se realiza debido a factores espaciales propios de la teoría de la localización y a factores relativos a la integración vertical; y c) que aunque la creación de nuevas plantas pueda modificar ligeramente esta distribución, ello no tiene gran relevancia en cuanto que, como sabemos, el grueso de la inversión es realizada en empresas ya instaladas.

Cabe concluir, pues, que la distribución de las empresas en el espacio se mantiene en el tiempo de una forma dinámica, encontrándonos con que aproximadamente la gran empresa se ubica en la región más desarrollada y la pequeña empresa en la región menos desarrollada. Esta distribución es el marco para el análisis de la reproducción de los desequilibrios de renta entre ambas regiones.

6.2. La reducción del excedente de la región menos desarrollada y su utilización.

La comprensión de las razones que nos explican el menor volumen de acumulación en la región menos desarrollada puede dividirse en dos etapas. La primera hace referencia a la salida del excedente generado en la región menos desarrollada, mientras que la segunda a su utilización de los perceptores de la región menos desarrollada de ese excedente restante o disponible en la región. El primer aspecto nos dará una idea cualitativa de la diferencia entre su excedente potencial y su excedente real, mientras que el segundo nos explicará la utilización de ese excedente real en la región menos desarrollada -BARAN (1.959)-.

La región menos desarrollada ve disminuidas sus posibilidades de acumulación y por tanto su tasa de crecimiento de la renta per capita por diversos factores ya analizados con detalle: emigración de mano de obra; convenios colectivos y salarios mínimos; comercio interregional de mercancías; sistema bancario; y sistema bursatil. Estos factores generan un flujo permanente de recursos humanos y de capital de la región menos desarrollada a la región más desarrollada cuya consecuencia es la disminución del excedente disponible en la primera.

Ahora bien, el excedente económico del que puede disponer la región menos desarrollada, una vez “descontados” los factores anteriores, no va a generar todo su potencial por una serie de características internas a la región menos desarrollada.

La estructura industrial de la región menos desarrollada implica una baja intensidad de capital y por tanto un reducido nivel tecnológico y de productividad. El incremento de productividad se obtendría, como es sabido, a través de un proceso inversor que conduzca a la sustitución de trabajo por capital. A baja productividad acompañan bajos salarios. Por tanto no existe un fuerte incentivo para sustituir trabajo -relativamente barato- por capital. Pero, hemos hecho notar también, que los salarios son relativamente superiores -vía salarios mínimos nacionales- a la productividad media, con el consiguiente descenso del excedente. Luego, lo que se produce es un tipo especial de “equilibrio a bajo nivel” entre bajos salarios, baja productividad y bajo excedente, ya que el proceso de sustitución de trabajo por capital tiene pocas posibilidades, por un lado, por el menor excedente, y pocos incentivos, por el otro, por los bajos salarios. De forma que el escaso incentivo a la sustitución, aunque se vea aumentado un poco por la relación productividad/salarios, se compensa por la dificultad que introduce en su realización la desfavorable relación para la pequeña empresa entre productividad y salarios ya referida. Así, las inversiones intensivas en capital son poco importantes y la productividad apenas aumenta, con lo que la acumulación y el consiguiente crecimiento de la renta se mantienen a un bajo nivel.

La transferencia de líneas de producción a la región menos desarrollada tiene lugar cuando ya no son “punta” en la región más desarrollada. Y se ve acompañada por la creación de nuevas líneas en ésta región que son más intensivas en capital, más sofisticadas. De modo que en el mejor de los casos la acumulación en la región menos desarrollada se realizará en industrias cuyas ganancias futuras de productividad son pocas o en cualquier caso menores que la previsibles en las industrias de la región más desarrolladas, por lo que el crecimiento de la renta en la primera será menor en el futuro. Cobra así un sentido dinámico la teoría de la coexistencia pequeña/gran empresa, según SYLOS LABINI. La pequeña empresa sigue atendiendo mercado “marginales” es decir, aquellos que le va cediendo la gran empresa.

Los mercados locales o regionales que abastece la pequeña empresa representan otro límite -este desde el lado de la demanda- a la inversión industrial en la región menos desarrollada. Los bajos salarios ya reseñados y el mayor nivel de paro existente en la región menos desarrollada implican en ésta un mercado estrecho y poco diversificado que no es precisamente un incentivo a la inversión -NURSKE (1.955)-. Pero este ya de por sí limitado tamaño del mercado propio de la pequeña empresa se ve aun más reducido por las importaciones de bienes de consumo normalizados de la gran empresa que, vía efecto demostración -facilitado por la publicidad de la gran empresa en los medios nacionales de comunicación-, pueden sustituir en parte a los bienes similares producidos en la región, así como por las importaciones de bienes de equipo de la región más desarrollada. Por todo ello, -bajos salarios, mayor nivel de paro e importaciones de la región más desarrollada- el incentivo para inversiones industriales, que ampliarían la escala de producción en las empresas de la región menos desarrollada, es muy escaso.

La estrechez del mercado de la región menos desarrollada implica, además, que las importaciones de bienes de equipo de la otra región con una tecnología apropiada para sus grandes mercados ocasione el desaprovechamiento de las economías de escala asociada a su plena utilización.

Así, las dificultades a la inversión industrial productiva -intensiva en capital y generadora de una producción a gran escala- se dan tanto desde la oferta como de la demanda. El equilibrio a bajo nivel ya anotado más arriba, entre bajos salarios, baja productividad y bajo excedente empresarial, se refuerza por el pequeño tamaño del mercado ahora explicado; y al no aumentar apreciablemente la productividad, el mercado no se amplía, cerrándose así el círculo y manteniéndose el equilibrio.

Y, por último, no sólo es que se produzca poca inversión productiva industrial en la región menos desarrollada, sino que además los efectos difusores de una inversión dada son menores que en la región más desarrollada. Y ello por dos razones: a) la estructura industrial de pequeña empresa implica una menor concentración industrial y por tanto una menor integración vertical, lo que determina un menor nivel de demandas intermedias para una inversión dada; y b) una parte de estas demandas intermedias no serán satisfechas en la región menos desarrollada ya que, como

sabemos, por la teoría del ciclo del producto, el trasvase de líneas productivas no se realiza de una sola vez, de manera que hasta que se completa aquél las demandas de bienes de equipo intermedios se satisfacen por la región más desarrollada, lo que implica fuga de efectos difusores hacia ésta para una inversión dada en la región menos desarrollada.

En resumen, la inversión industrial productiva en la región menos desarrollada para un excedente dado se ve obstaculizada por "círculos viciosos" tanto desde la oferta como desde la demanda, círculos que, además, se refuerzan mutuamente. La especialización asimétrica en líneas atrasadas implica menores ganancias futuras de productividad. Y los efectos difusores para una inversión dada son menores. Todo ello implica: a) un menor nivel de inversión para un excedente determinado; y b) un menor crecimiento de la renta para aquel nivel de inversión.

Y como conclusión, de todo lo expuesto hasta aquí, podemos decir que los desequilibrios entre regiones industrializadas se reproducen debido a que la estructura espacial de la distribución de las empresas según su dimensión se mantiene dinámicamente estable en el tiempo, lo que condiciona: a) que las relaciones entre ambas regiones se concreten en flujos interregionales de recursos, humanos y de capital desde la región menos desarrollada a la región más desarrollada, lo que determina el incremento del excedente disponible en la región más desarrollada y su reducción en la región menos desarrollada; y b) que la inversión productiva de ese excedente en la región menos desarrollada se vea obstaculizada por su estructura industrial de pequeña empresa y sus efectos difusores disminuidos, mientras que la estructura industrial de gran empresa en la región más desarrollada alienta la inversión y multiplica sus efectos difusores. Es decir, esta reproducción no es caprichosa o accidental sino que pertenece a la misma dinámica de acumulación de capital, que en lugar de conducir a la homogeneización de los espacios económicos mantiene su polarización inicial.

No cabe duda que el "modelo presentado en este trabajo se centra en un caso muy concreto de desequilibrio regional: el que existe entre regiones industrializadas. Sin embargo, la consideración de la reproducción del desequilibrio entre regiones industrializadas y no industrializadas de un mismo país puede realizarse introduciendo los obstáculos debidos a los sectores agrícola y de

servicios de la región menos desarrollada en el “modelo” aquí expuesto. Además, en un modelo más completo sería necesario introducir el sector exterior.

La sucesiva complicación del análisis nos permitiría construir un “modelo” teórico para el caso español: reproducción de los desequilibrios regionales entre regiones industrializadas y escasamente industrializadas en el marco de una nación relativamente “dependiente” del exterior. El último paso sería introducir el sector público para analizar sus intentos y/o posibilidades compensatorias. Esperamos realizar esta labor en un futuro trabajo de mayor extensión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AMIN (1.974). *La acumulación a escala mundial*, Siglo XXI Editores.
- BARAN (1.959), *La economía política del crecimiento*, FCE.
- BENETTI (1.976), *La acumulación en los países capitalistas subdesarrollados*, FCE.
- BHATIA (1.979), “Rural-Urban Migration and Surplus Labour”, *Oxford Economics Papers*, n° 21, noviembre.
- BORTS (1.970), “The Equalization of Returns and Regional Economic Growth”, en *Regional Economics*, Free Press, Nueva York.
- FLORES DE LA PEÑA (1.976), *Teoría y práctica del desarrollo*, FCE.
- HIRSHMAN (1.961), *La estrategia del desarrollo económico*, FCE.
- HOLLAND (1.976), *The Regional Problem*, Macmillan.
- HOLLAND (1.976), *Capital vs. the Regions*, Macmillan.
- KONDRATIEV (1.946), “Las ondas largas de la economía”, *Revista de Occidente*.
- LLELINGER (1.977), *Journal of Industrial Economics*, Junio.
- LUTZ (1.958), “The Growth Process in a Dual Economic System”, *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, septiembre.
- LUTZ (1.969), “Some Structural Aspects of the Southern Problem: The Complementary of Emigration and Industrialization”, *Banca Nazionali del Lavoro*, Diciembre.
- MADISSON (1.977), “Phases of Capitalist Development”, *Banca Nazionali del lavoro*, Junio.
- MENSCH (1.979), *Stalemate in Technology*, Ballinger Publishing Company, Cambridge Mass.
- MERHAV (1.972), *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*, Periferia.
- MYRDAL (1.959), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE.
- NURKSE (1.955), *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, FCE.
- PUGLIESE (1.973), “Mercato del lavoro in Italia e ruolo delle regioni meridionali: Il caso de la Calabria”, *Rassegna Economica*, Sept-Octubre.
- SALAMA (1.976), *El proceso de subdesarrollo*, ERA.
- SYLOS LABINI (1.966), *Oligopolio y proceso técnico*, Oikos-Tau.
- UTTON (1.977), *La concentración industrial*, Alianza Universidad.
- VERNON (1.977), *Soberanía en peligro*. FCE.

RESUMEN

En este artículo se intenta explicar de una forma sistemática la reproducción de los diferentes ritmos de crecimiento de dos regiones industrializadas de distinto nivel de desarrollo.

La explicación parte de la desigual distribución de las empresas según su tamaño en las dos regiones. Basándose en la mayor implantación de la gran empresa en la región más desarrollada y de la pequeña empresa en la menos desarrollada, se analizan tanto los mecanismos de transferencia de recursos y de renta de la segunda a la primera como aquellos que ocasionan una mayor acumulación y generación de renta en la región más desarrollada.

La conclusión más general es que la dinámica capitalista -a través de todos los mecanismos que se explican- mantiene los desequilibrios iniciales aun a pesar del crecimiento económico de ambas regiones.

RESUME

Cet article est un essai d'explication systématique de la reproduction des différents rythmes de croissance de deux régions industrialisées mais dont le degré de développement est différent.

L'explication prend pour point de départ la différence entre la répartition des entreprises selon leur dimension dans les deux régions. Partant du fait que l'implantation de la grande entreprise est plus importante dans la région la plus développée, et celle de la petite entreprise plus importante dans la moins développée, cet article analyse tant les mécanismes de transfert de ressources et de revenus de la seconde à la première, que les mécanismes qui suscitent une plus grande accumulation et un plus grand revenu dans la région la plus développée.

La conclusion générale, est que la dynamique capitaliste -a travers tous les mécanismes qui sont ici expliqués- maintient les déséquilibres initiaux quand bien même la croissance économique ait eu lieu dans les deux régions.

SUMMARY

The aim of this article is to explain in a systematic way the reproduction of the different rhythms of growth of two industrialized regions with different levels of development.

The explanation takes as its point of departure the unequal distribution of the firms in the two regions according to their size. Basing it therefore on the greater presence of the big firm in the more developed region and of the small firm in the less developed region, the article analyzes the mechanisms of transference of resources and income from the latter to the former as well as those which create a greater accumulation and generation of income in the more developed region.

The most general conclusion arrived at is that, the capitalist dynamic - working through all the mechanisms explained in the article - maintains the initial disequilibrium even in spite of the economic growth of both regions.