Tesis/56

INDUSTRIALIZACION Y ACUMULACION DE CAPITAL EN LAS PENINSULAS DEL SUR DE EUROPA

Estudio sobre la formación de un área recientemente industrializada.

Tesis doctoral presentada en la
Universidad Autónoma de Madrid
Por: Antonio Vazquez Barquero.

Pg RZ 32560
M

Director de la Tesis

Prof. José Ramón Lasuén

Madrid, 1980

Agradecimiento

Ante todo quisiera agradecer al profesor Lasuén su estímulo y aliento en la difícil tarea de investigar y redactar esta tesis. Agradezco, también, al profesor Vergara sus valiosos comentarios a algunas partes de este trabajo. Deseo manifestar mi deuda con el Dr. Javier Alfonso por su interés en los resultados de mi investigación y por su estímulo a través de nuestras conversaciones en los últimos años. Finalmente le doy las gracia a José Vicente Rodríguez por su ayuda, a GGM por su apoyo incondicional y a mis compañeros y amigos por su aliento.

I N D I C E

		Pag.
CAPITULO I:	Introducción.	1
PARTE I:	CUESTIONES DE METODO.	
CAPITULO II:	Hacia una tipificación de la industrialización de los PES.	10
2.1.	Tipologías del desarrollo e industrialización.	10
2.2.	Los PES en el sistema internacional: Visión estructural.	14
2.3.	Análisis espacio-estructural VERSUS análisis histórico-estructural.	26
CAPITULO III:	La industrialización de las economías del Sur de Europa: Nota histórica.	29
3.1.	El proceso de industrialización de los PES.	29
3.2.	Dependencia, crecimiento e industrialización de los PES.	42
CAPITULO IV:	La teoría del crecimiento económico y la industrialización de transición.	46
4.1.	Las condiciones necesarias y suficientes del crecimiento de transición.	48
4.2.	Nuevos hechos en los procesos de acumulación de capital de los paises en transición.	55
4.3.	Crecimiento y acumulación de capital en los PRI.	63
4.4.	Tecnología y crecimiento de transición.	70
4.5.	Empleo y crecimiento en las economías en transición.	75
4.6.	Distribución de la renta y acumulación de capital.	84

Pag.

4.7. La demanda y el crecimiento económico de los PRI. 90
4.8. El crecimiento desequilibrado en los procesos de transición dualista. 94
4.9. Síntesis: Esquema del marco teórico. 100

PARTE II: CRECIMIENTO ECONOMICO Y ACUMULACION DE CAPITAL EN LOS PES.

CAPITULO V: Crecimiento económico y cambio estructural en los PES. 104

5.1. Hechos sobre el crecimiento de transición dualista. 104
5.1.1. Crecimiento y desarrollo limitado. 105
5.1.2. Cambio estructural limitado. 113
5.2. Del crecimiento limitado al crecimiento desequilibrado. 117
5.2.1. Empleo: Subutilización de recursos y cambios estructurales. 117
5.2.2. Industrialización: Dualismo y cambios estructurales. 132

CAPITULO VI: Acumulación de capital en los PES. 148

6.1. Inversión y crecimiento económico. 149
6.1.1. Un esfuerzo inversor limitado. 149
6.1.2. Inversión pública VERSUS inversión privada. 152
6.1.3. Inversión productiva VERSUS inversión no-productiva. 156
6.1.4. Sectores estratégicos en la acumulación de capital. 164
6.2. Financiación y acumulación interior de capital. 177

Pag.

6.2.1. El esfuerzo ahorrador. 178
6.2.2. Autofinanciación VERSUS financiación externa en el sector empresarial. 185
6.2.3. Inflación y acumulación de capital. 196
6.3. Los agentes económicos en la industrialización de los PES. 206
6.3.1. Los "nuevos" empresarios y la oligopolización de los mercados. 207
6.3.2. Las empresas públicas y el crecimiento económico. 222
6.3.3. Internacionalización de las actividades productivas de los PES. 234

CAPITULO VII: Dependencia exterior y acumulación de capital en los PES. 241

7.1. La financiación de la acumulación y la internacionalización del capital. 243
7.1.1. Reconstrucción nacional y ayuda exterior. 244
7.1.2. Los "milagros económicos" y la financiación exterior. 248
7.1.3. La contribución de la internacionalización del capital al crecimiento económico de los PES. 255
7.1.4. El coste de la financiación externa. 262
7.2. La presencia de las FMN en el sistema productivo. 265
7.2.1. Creciente aumento de las inversiones extranjeras. 266
7.2.2. Los sectores estratégicos para la inversión extranjera. 269
7.2.3. El valor estratégico de los PES para las FMN. 275

Pag.

7.2.4. La penetración exterior en el sistema productivo de los PES. 277

7.3. La dependencia tecnológica de los PES. 281

7.3.1. Transferencia tecnológica e industrialización. 282

7.3.2. Los contratos de transferencia de tecnología. 290

7.3.3. FMN y transferencia de tecnología. 295

7.3.4. Tecnología, dependencia y dualismo: notas finales. 300

CAPITULO VIII: Las estrategias del cambio estructural y el crecimiento de transición en los PES. 304

8.1. La agricultura: ¿un sector estratégico de la acumulación de transición? 306

8.1.1. Las condiciones de la producción agrícola. 307

8.1.2. El sector agrario en la generación del excedente de acumulación. 312

8.1.3. El sector agrario en la generación del excedente exterior. 319

8.2. El crecimiento de transición:¿un crecimiento liderado por las exportaciones? 323

8.2.1. La hipótesis "export-led growth": nota teórica. 324

8.2.2. La dinámica del comercio exterior de los PES. 325

8.2.3. Los límites de la hipótesis "export-led growth". 337

8.3. La sustitución de importaciones: ¿una política de industrialización de transición? 342

8.3.1. Notas sobre la estrategia de situación de importaciones. 343

Pag.

8.3.2. Las limitaciones de la estrategia de la PSI en el caso de los PES. 345

8.4. Cambios en la demanda y crecimiento de transición. 349

8.4.1. Los cambios en la demanda global. 349

8.4.2. Los cambios en la demanda privada de consumo. 353

8.4.3. Las diferencias de las condiciones de la demanda en los PES y en los PAL. 359

CAPITULO IX: Los efectos del crecimiento de transición en los PES. 366

9.1. Los desequilibrios en la distribución de la renta durante el crecimiento de transición. 368

9.1.1. Moderada desigualdad en la distribución de la renta. 368

9.1.2. Concentración de la renta VERSUS mayor renta disponible. 372

9.1.3. Industrialización y distribución de la renta. 376

9.2. Los desequilibrios a nivel regional y la acumulación de transición. 378

9.2.1. La nueva estructuración del espacio regional. 378

9.2.2. Acumulación de capital y concentración espacial. 386

9.2.3. Los cambios en la distribución espacial de la renta. 395

9.3. El crecimiento de transición: ¿un crecimiento desequilibrado? 403

PARTE III: CONCLUSIONES.

CAPITULO X: La Europa peninsular: ¿un área económica? 408

Pag.

10.1. El crecimiento de transición en los PES, una "nueva" experiencia industrializadora. 409

10.2. El crecimiento de los PES, una forma diferencial de la transición dualista. 424

10.3. La diversidad del crecimiento y de la industrialización en los PES. 429

BIBLIOGRAFIA. 440

INDICE DE CUADROS

Pag.

CUADRO N° 1 (a): Indicadores de Desarrollo (Nivel de Vida). - 16-17

" N° 1 (b): Otros indicadores de Desarrollo (1977). 18-19

" N° 2: Indicadores de Industrialización (1976). 23-24

" N° 3: PIB en miles de millones de dólares (a precios y cambios de 1970). 109

" N° 4: Indicadores del Nivel de Vida. 111

" N° 5: Distribución Sectorial de la Fuerza de Trabajo y del PIB. 114

" N° 6: Emigración en los Paises de la Europa del Sur. 121

" N° 7: Población Activa en los PES. 126

" N° 8: Distribución Sectorial del PIB (al coste de los factores y precios corrientes) en los PES. 134

" N° 9: Estructura de la Producción en el Sector Manufacturero. 137

" N°10: Tasas de Inversión en los PES. 151

" N°11: Inversión Bruta per capita (FBCF/población) en algunos Paises de la OCDE. 153

" N°12: Inversión Pública. 157

" N°13: Distribución del FBCF por Productos. 159

" N°14: Distribución de la Inversión en el Sector Manufacturero por Ramas a precios corrientes (1972-74). 171

" N°15: Financiación del FBCF a precios corrientes (media de cada período). 181

Pag.

CUADRO N°16: Participación del Ahorro Doméstico en la Inversión Bruta. 183

" N°17: Indice del Ratio salarios/productividad en la Industria. 202

" N°18: Indices del Margen de Beneficios Brutos en la Industria (estimaciones con salarios reales). 204

" N°19: Estimaciones del Volumen de Ventas Netas en las Grandes Empresas Manufactureras. Italia, 1972. 210

" N°20: Distribución e Importancia Sectorial del Valor de la Producción de las Grandes Empresas en el Sector Manufacturero. Portugal, 1964. 211

" N°21: Algunos Indicadores sobre las Grandes Empresas Manufactureras en Italia por Grupos(Estimaciones). 215

" N°22: Estimaciones de las Ventas de las Cinco Grandes Empresas de cada Sector sobre el Total de Ventas del Sector. España, 1971 y 1974. 220

" N°23: Inversión Pública en Grecia: Distribución por Sectores. 224

" N°24: El Sector Público en Portugal: Participación de la Inversión y del V.A. en cada Sector. 227

" N°25: Distribución de las Inversiones Extranjeras en el Sector Manufacturero de algunos Paises de la OCDE. 239

" N°26: Financiación Exterior de la Economía de los PES: Saldo Neto de la Cuenta de Capital a largo plazo. 250

" N°27: Financiación Exterior de las Economías de los PES: Entrada de Capitales Privados a largo plazo. 253

" N°28: Inversión (stock) Extranjera Directa. 267

" N°29: Origen del Capital Extranjero en los PES. 270

" N°30: Distribución de la Inversión Extranjera en los PES por Sectores (a finales de 1967). 272

Pag.

CUADRO N°31: Distribución de la Inversión Extranjera por Sectores Manufactereros. 274

" N°32: Presencia Extranjera en la Industria Manufacturera. 279

" N°33: Ratio del Gasto en R & D con relación al PNB. 283

" N°34: Valor de las Importaciones(estimaciones en millones de dólares). 286

" N°35: Pagos Directos por la Transferencia de Tecnología y su Relación con el PIB y las Exportaciones (millones de dólares). 288

" N°36: Acuerdos Contractuales sobre la Transferencia de Tecnología en los Sectores Manufactureros más Importantes de algunos Paises. Final de 1970. 292

" N°37: Distribución del Producto Agrícola. 310

" N°38: Estimación de la Relación de Intercambio entre los Precios de la Agricultura y de la Industria(Indices). 318

" N°39: Participación de los Productos Agrícolas en el Total de la Exportación de Bienes. 320

" N°40: Balanza de Pagos Agrícola de los PES. 1971. 322

" N°41: Comercio Internacional por Paises: Exportaciones FOB (millones de dólares). 328

" N°42: Distribución de las Exportaciones de los PES. 330

" N°43: Coeficiente de Similaridad entre las Estructuras de las Exportaciones Manufactureras. 333

" N°44: Las Diez "Mercancías" más Importantes Exportadas por los PES en 1970-73. 335

" N°45: Balanza Básica de Pagos de los PES durante 1956-75 340

" N°46: Distribución Porcentual de los Incrementos de la Demanda Global (entre medias de cada período). 351

Pag.

CUADRO N°47: Distribución de los Gastos de Consumo Privado (a precios corrientes). 356

" N°48: Participación de los Productos Manufactureros en el Total de Exportaciones. 363

" N°49: Medidas de Desigualdad en la Renta en algunos Paises de la OCDE. 369

" N°50: Distribución de la Renta Familiar. 371

" N°51: PIB per capita en Diferentes Regiones de Italia. (Italia = 100). 397

" N°52: Distribución del PIB (media) per capita en Diez Regiones Griegas. (Grecia = 100). 398

" N°53: Distribución de la Renta Regional en España (a precios corrientes). 400

" N°54: Gasto Medio per capita en cada Región: (Portugal, área urbana = 100) (1973-1974). 401

CAPITULO I:

Introducción.

La presente investigación tiene por objeto estudiar el proceso de crecimiento económico seguido por los países de la Europa del Sur (PES) desde el final de la segunda guerra mundial hasta la aparición de la crisis internacional en los años setenta (1945-75). Es, por lo tanto, un intento de descubrir los mecanismos que permitieron realizar cambios estructurales sustanciales en el sistema productivo de un grupo de países (Grecia, Italia, Portugal y España) que en los últimos treinta años han completado su revolución industrial. En última instancia, se trata de constrastar la hipótesis de que los PES forman un área económica diferenciada de los países industriales más avanzados (PIMA) y de los países semi industrializados, tales como los países de América Latina (PAL).

1.1. El reciente crecimiento económico de los PES.

La evolución de los principales indicadores económicos muestra que durante los últimos treinta años los PES han atravesado por un proceso de transformación dualista. A partir de una situación inicial de subdesarrollo (con la estructura productiva firmemente articulada alrededor del sector agrícola), los PES han alcanzado un nuevo estado que puede ser definido como de crecimiento económico moderno (con la estructura productiva basada en los sectores industrial y de servicios). La comparación de sus economías al final de la segunda guerra mundial y en el momento de la crisis de los setenta, muestra dos realidades completamente distintas.

Las analogías en el proceso de acumulación de capital hacen pensar que los PES han seguido una senda de crecimiento similar El proceso de crecimiento, los cambios estructurales durante la reciente experiencia de transición dualista, los niveles de industrialización alcanzados y su articulación al sistema económico internacional, parecen apoyar la hipótesis de que los PES son un grupo de

países con rasgos y características claramente diferenciadas de las de los PIMA (Europa Central, EE.UU. y Japón), de las de los países semiindustrializados (PAL, por ejemplo) y de las de los países menos industrializados de Africa y Asia, etc.

i) El interés por el estudio del crecimiento económico de los PES.

Durante los años sesenta y setenta, políticos, empresarios, economistas han mostrado un creciente interés por la experiencia que atravesaban los PES. El interés radicaba en los profundos cambios que se habían producido en áreas importantes en un corto período de tiempo: alteraciones profundas de su estructura industrial y rápido crecimiento económico ("milagros económicos"), ampliación de su espacio económico y su integración en la CEE y/o la EFTA, cambios en los sistemas políticos (el final de las dictaduras europeas), etc.. Todos estos procesos se han completado en el conjunto de países a principios de los años setenta, en el momento en que la crisis económica internacional tomaba cuerpo. Cuando un nuevo orden económico internacional ha comenzado a construirse, los PES han conseguido industrializarse y se encuentran en una posición estratégica satisfactoria para encarar la salida de la crisis.

A partir de los años cincuenta, ha resurgido el interés por el crecimiento económico, el desarrollo y la historia económica en el campo de la Economía. La simultaneidad de esta preocupación teórica y el crecimiento de los PES aumentaron el interés por conocer los factores que favorecieron su continuado crecimiento económico, sus procesos de crecimiento dualista con significativos cambios estructurales y el éxito en completar su revolución industrial. Para muchos autores, estos países serían un ejemplo de las posibilidades, condiciones y resultados del crecimiento de transición.

El estudio del crecimiento económico de los PES se ha centrado, en la mayor parte de los casos, en el análisis de casos individuales (Hilldebrand,1965; Psilos, 1968; Pintado, 1964; Alfonso, 1979), utilizando modelos económicos de crecimiento dualista (Lutz, 1962) o modelos espaciales (Richardson, 1975), o analizando mecanis

mos específicos de crecimiento (Stern, 1967; Papageorgiou, 1971; Barbosa, 1977). Sin embargo, en algunos casos el análisis se ha extendido a varios países (Kindleberger, 1967; Perrakis, 1977) o se ha llevado a cabo utilizando diferentes aproximaciones metodológicas (D'Antonio, 1973).

Esta investigación trata de reunir la información y la experiencia de las investigaciones hechas sobre el crecimiento económico y cambio estructural de los PES, tanto a nivel empírico como teórico. Pretende ampliar el marco de la investigación al conjunto de los países del Sur de Europa con el fín de presentar una interpretación más general de su reciente experiencia económica. Par ello se aplicará un "modelo histórico" que articula algunas de las hipótesis estructuralistas alrededor del concepto de acumulación de capital y se constrastarán las hipótesis más importantes a la luz no sólo de la experiencia de los PES, sino también de los PIMA y de los PAL. Es, por lo tanto, un primer intento encaminado a estudiar el problema de la formación de un área económica en las penínsulas de la Europa del Sur.

ii) La Europa peninsular: ¿un área económica?

Por lo tanto, esta investigación trata de responder a dos preguntas: Primera, ¿qué tipo de crecimiento ha tenido lugar en los PES durante su reciente experiencia industrializadora? Segunda, ¿puede su "modelo" de crecimiento ser identificado como el que caracteriza a un área económica homogénea? El método a seguir para responder a estas preguntas será el del análisis del proceso de acumulación de capital en los PES, en comparación con el de los PIMA y el de los PAL. La conclusión general será que los PES han tenido una experiencia económica diferente de la de los otros grupos de países y que las diferencias dentro del grupo de los PES no inciden sobre la esencia del proceso de acumulación, ni afectan a la tendencia general de su senda de crecimiento.

Los resultados de la investigación mostrarán que la industrialización de los PES no sólo ha sido una experiencia con características diferenciales y propias, sino que su crecimiento tiende a configurarse en una senda específica, que nosotros denomi

naremos crecimiento de transición. El crecimiento ha estado basado en la disponibilidad de una oferta ilimitada de mano de obra, en un gran esfuerzo ahorrador e inversor interno y en la combinación de factores externos e internos en el proceso de acumulación de capital. Lo que ha conferido un carácter diferencial a esta forma de crecimiento ha sido el nivel intermedio alcanzado, la industrialización a base de actividades "desechadas" por los PIMA, la generación de actividades de baja productividad, la marginación del sector agrícola, la creación de subempleo y la no utilización interior de los recursos disponibles, la dependencia económica, la difusión del dualismo a todos los niveles, etc.

La identificación de un "modelo" de crecimiento específico para los PES, muestra que existen diferentes sendas de crecimiento para los PIMA, los paises recientemente industrializados, los paises semiindustrializados y que, por lo tanto, para cada una de estas áreas existen políticas económicas apropiadas a fín de conseguir su crecimiento económico y cambio estructural. Por otro lado, las diferencias en la senda del crecimiento de los PES y de los PAL muestra la complejidad del proceso de transición dualista e indicaría que es posible hablar de diferentes procesos de industrialización en áreas económicas diferentes.

En otro orden de cosas, la reciente experiencia de los PES muestra que el crecimiento económico es posible bajo cualquier sistema político (democracia o dictadura). No parece que existan diferencias sustanciales en los niveles de crecimiento económico que pudieran deberse a las diferencias en los sistemas políticos. Las diferencias aparecen en los mecanismos de financiación del proceso de acumulación de capital y en la distribución espacial y personal de la renta. Parece que el sistema económico capitalista tiene una dinámica propia que favorece ciertas formas del proceso de acumulación de capital y que las "decisiones políticas" le afectan tan sólo relativamente. Finalmente, como muestra la experiencia de los PES, la creciente articulación de las economías a nivel inter

nacional condiciona decisivamente la evolución y los cambios en las economías en transición y las políticas económicas de los países acaban plegándose a esta nueva realidad.

1.2. Plan del estudio.

La investigación se compone de tres partes: una introductoria de carácter metodológico; otra, de análisis empírico de la experiencia industrializadora de los PES y la última, a modo de conclusión, que valora la validez de las hipótesis a contrastar y cualifica su alcance.

La primera parte trata de definir la metodología más apropiada para aproximarnos al problema en estudio y proponer un conjunto de hipótesis básicas que faciliten el análisis empírico del crecimiento de transición en los PES. El capítulo segundo discute si las tipologías del desarrollo y la industrialización son adecuadas a los objetivos de la investigación. Concluye que, si bien los análisis realizados en función de ellas ayudan a definir los términos del problema desde el punto de vista espacial-estructural, sería más conveniente realizar una aproximación histórico-estructural. El capítulo tercero tiene por objeto delimitar el período histórico en observación. La tesis fundamental es que el período decisivo en la industrialización de los PES y, por lo tanto, en su definición como grupo diferencial ha sido el que va desde finales de la segunda guerra mundial a la crisis de primeros de los setenta (1945-75). El capítulo cuarto presenta un conjunto de hipótesis y proposiciones que se consideran adecuadas para estudiar el crecimiento de transición. A partir del análisis de los modelos clásico y de Harrod que se estima son el marco teórico más adecuado para estudiar las dos grandes experiencias de industrialización (la revolución industrial de los PIMA y la reconstrucción de Europa después de la segunda guerra mundial), se van introduciendo los hechos diferenciales que definen la experiencia de la industrialización de transición. La discusión de las diversas hipótesis sobre el proceso de

acumulación de capital, permite esbozar una teoría del crecimiento de transición apta para los objetivos de la investigación.

La segunda parte se centra en el análisis empírico del crecimiento y la acumulación de capital en los PES. El capítulo quinto, después de contrastar la hipótesis de que el crecimiento económico ha sido un éxito en todos los PES, pone de manifiesto que los cambios estructurales han sido parciales y limitados hasta el punto de que se ha producido una utilización deficiente de la mano de obra disponible, se ha generado un notable subempleo en el sector servicios, se ha realizado una industrialización "vieja" según los "standars" de los PIMA y se han expandido actividades terciarias de baja productividad.

Los capítulos sexto y séptimo tratan de explicar las causas directas de este "modo" de crecimiento, analizando el proceso de acumulación de capital: la formación del excedente, su asignación sectorial y los agentes económicos que lo lideraron. La tesis fundamental es que, si bien los mecanismos internos de acumulación de capital son los principales responsables del crecimiento de transición, los niveles alcanzados y los cambios estructurales se deben a la articulación de factores endógenos (trabajo, capital, cambio tecnológico, transformaciones institucionales, etc.) con factores exógenos (excedente exterior, tecnología, know-how, etc.). Por otro lado, el análisis muestra que la asignación de los recursos no ha sido la más eficiente, no sólo debido a que el sector industrial ha compartido su posición estratégica en el crecimiento de transición con actividades de baja productividad, sino principalmente porque la mayor parte de los recursos se han dedicado a la adquisición de bienes de consumo duradero y de bienes de inversión no directamente productivos. Además, el proceso de acumulación de capital de los PES ha sido, en cierta forma, posible gracias a la acción de un "nuevo" empresariado, formado por las empresas públicas, las FMN y los grupos nacionales que lo dinamizaron. Finalmente, un rasgo diferencial significativo ha sido la articulación progresiva

de estos paises al sistema económico internacional a través de procesos de internacionalización del capital y de la producción, lo que ha provocado, por un lado, una mayor dependencia de los PES con respecto a los PIMA y, por otro, una mayor presencia en el exterior.

El capítulo octavo trata de contrastar si las hipótesis generalmente propuestas para explicar el crecimiento dualista (carácter estratégico del sector agrícola en la transición dualista, crecimiento liderado por las exportaciones e industrialización basada en la política de sustitución de importaciones) son adecuadas para explicar el crecimiento de transición de los PES. La tesis es que durante el período en estudio lo realmente decisivo y diferencial no ha sido ninguna de ellas, sino la expansión y los cambios en la demanda que han dependido directamente del proceso de acumulación interior de capital y (en gran medida, indirectamente) de la evolución favorable del sistema económico internacional. Por otro lado, el análisis pone de manifiesto la pérdida de importancia del sector agrícola en esta fase de la transición dualista, que el "export-led growth" no ha sido una condición necesaria ni suficiente del crecimiento de transición de los PES, que las políticas estratégicas en la reciente industrialización de estos paises han sido las políticas de reconstrucción nacional y de desarrollo (y no la política de sustitución de importaciones) y que, en último análisis, el crecimiento de transición se debe a una "reacción natural" de las fuerzas del mercado ante las nuevas realidades interiores y exteriores.

El capítulo noveno analiza los efectos del crecimiento y de la industrialización sobre la distribución personal de la renta y sobre la estructuración espacial de la actividad productiva. La tesis es que el crecimiento de transición tiende a ser un crecimiento desequilibrado que, aunque permite la mejora del nivel de vida en todos los grupos sociales, favorece la difusión del dualismo a nivel espacial y sectorial y mantiene (cuando no aumenta) los desequilibrios en la distribución de la renta.

El último capítulo recoge las conclusiones del análisis realizado en la parte segunda y trata de evaluar hasta qué punto la hipótesis puede ser aceptada. En primer lugar, se observa que los PES han seguido un modelo de industrialización específico y diferente del seguido por los PIMA y por los PAL, lo que permite proponer que los PES forman parte de un espacio económico diferenciado. Parece, por otro lado, que su posición actual dentro del sistema económico internacional no es un"estadio previo"a convertirse en economías industriales avanzadas sino, más bien, un"estado" que tiende a consolidarse como una forma diferenciada de crecimiento. Finalmente, las diferencias observadas en la industrialización de los PES, al no incidir sobre el proceso general de acumulación de capital ni afectar a la senda de crecimiento, pueden considerarse como características o formas de una misma realidad.

P A R T E I

C U E S T I O N E S D E M E T O D O

CAPITULO II:

Hacia una tipificación de la industrialización de los PES.

Al intentar la identificación de un área económica se presenta el problema de difinir los criterios que han de permitir su diferenciación con respecto a otras áreas o grupos de países; es decir, la perspectiva bajo la cual han de analizarse sus características estructurales y el proceso de formación e identificación. La adopción de esos criterios permite no sólo especificar las analogías y diferencias del conjunto de países en una tipología del sistema económico internacional, sino también valorar cuál es su posición dentro del conjunto de relaciones económicas internacionales. De esta forma es posible determinar qué es lo que permite referirse a los países de la Europa del Sur como un conjunto diferenciado y, por otro lado, establecer las áreas que lo definen como un grupo autónomo y específico.

2.1. Tipologías del desarrollo e industrialización.

El sistema económico internacional es el resultado de un proceso histórico en el que los grupos sociales se han ido formando e integrando a medida que la acumulación de capital tenía lugar (Salama, 1972). Las transformaciones y las condiciones de crecimiento económico internacional influencian el crecimiento y el cambio estructural de los países y áreas económicas (Lasuén y Wasservogel, 1970). En cualquier momento de esta evolución histórica es posible diferenciar componentes internos esenciales del conjunto de las economías y agruparlos según tipos diferenciados, de tal forma que sea posible identificar estructuras económicas de diferentes áreas y constituir así una tipología de países dentro del sistema económico internacional; dentro de cada una de estas áreas se pueden observar características específicas que diferencian a cada uno de los países.

La literatura sobre el desarrollo económico durante los últimos treinta años, ha estado dominada por dos grandes líneas de pensamiento: durante los años cincuenta y principios de los sesen

ta, por las teorías de "estadios" de crecimiento económico y durante la última parte de los años sesenta y principios de los setenta, por los modelos estructuralistas ("structural-internationalistic models") (Todaro, 1977).

Las primeras consideran el proceso de crecimiento económico como una serie de estadios sucesivos por los que todos los países tienen que pasar; existiría un modelo con una combinación óptima de ahorro, inversión y ayuda exterior que permitiría a los países retrasados seguir el sendero de crecimiento que históricamente han seguido las economías avanzadas. Por otro lado, los modelos estructuralistas consideran el nivel de desarrollo de un país condicionado por el sistema de relaciones económicas internacionales, si bien aceptan que las características específicas de la estructura interna determinan su evolución y cambio estructural. La combinación de las fuerzas internas y externas de la acumulación de capital daría como resultado los niveles de desarrollo de los países en el sistema económico internacional y, por lo tanto, no existiría una necesidad objetiva para que el modelo de estadios funcionara.

Ambas aproximaciones metodológicas han dado lugar a diferentes tipologías que tratan de definir las condiciones y características de las diferentes áreas económicas, su formación y sus relaciones. Mientras que en el primer grupo de clasificaciones se habla de niveles de desarrollo (países desarrollados, subdesarrollados, etc.) (Todaro, 1977; World Bank, 1979), en el segundo se habla de niveles de dependencia (centro, periferia, etc.) (Bambirra,1974; Sweezy, 1979). Una de las variantes del primer grupo son las tipologías que podemos denominar espacio-estructurales, que hacen un corte espacial y aplican el modelo de las economías avanzadas a todo el espectro de países del sistema económico internacional.

La aproximación espacio-estructural ha sido enormemente prolífica hasta el punto de que no existe autor reputado que no haya ofrecido un conjunto de criterios para clasificar los países que componen el sistema económico internacional. Es posible, sin embargo, sistematizarlas en dos grandes áreas: aquéllas que consideran el desarrollo económico en su sentido ámplio, relacionándolo con los procesos de cambio y formación de los sistemas sociales (Todaro 1977) y aquéllas que identifican desarrollo e industrialización (Hughes, 1978).

1. Tipologías del desarrollo.

Durante los años cincuenta ha surgido en el campo de la economía política el interés por el crecimiento económico, desarrollo económico y la historia económica. La simultaneidad de este interés teórico con los efectos políticos y sociales provocados por la nueva organización internacional después de la segunda guerra mundial ha provocado el uso de diferentes criterios a fin de tipificar las experiencias internacionales en el campo del desarrollo económico. El desarrollo económico se entiende en función de los mecanismos económicos, sociales e institucionales necesarios para conseguir rápidas y amplias mejoras en el nivel de vida de los pueblos. Aunque es difícil establecer generalizaciones definitivas sobre desarrollo económico, algunos analistas han propuesto cuatro grandes grupos de paises: los paises menos desarrollados, los paises en vías de desarrollo, los paises exportadores de petroleo y los paises desarrollados.

Dentro de cada uno de estos grupos de paises se aprecia una amplia diversidad estructural, como ponen de manifiesto los indicadores que hacen referencia al tamaño de los paises, a sus antecedentes históricos, a la dotación de recursos físicos y humanos, a la importancia relativa de los sectores públicos y privados, a la dependencia exterior (económica, política y cultural) y a la estructura política, de poder y de grupos de intereses. De ahí que cualquier clasificación de los paises que componen el sistema económico internacional refleje una gran heterogeneidad dentro de cada grupo.

Sin embargo otros indicadores permiten establecer características económicas comunes según grupos de paises y, por lo tanto, clasificarlos en tipos diferenciados. En primer lugar, están los indicadores que definen el nivel de vida: la renta per capita, las tasas de crecimiento de la renta nacional y per capita, la distribución de la renta nacional, los niveles de educación, la salud y la extensión de la pobreza. En segundo lugar los niveles de productividad. Después, las tasas de crecimiento de la población. También, la estructura de la producción entre los sectores productivos (Industria VERSUS Agricultura) y la dependencia del sector agrícola, tanto en el comercio exterior como en la producción nacional. Además, los niveles de desempleo y subempleo. Finalmente, la posición en las relaciones internacionales (dominancia, depen-

dencia y vulnerabilidad).

2. Tipología de la industrialización.

Los conceptos de industrialización y desarrollo se han utilizado como sinónimos (Rosenstein-Rodan, 1943) principalmente desde finales de los años cincuenta y principios de los sesenta (1). Los paises en desarrollo durante las últimas décadas han puesto en funcionamiento múltiples estrategias (política de sustitución de importaciones, política de inversión por medio de las empresas públicas, crecimiento liderado por las exportaciones, etc.) encaminadas a ampliar y desarrollar la infraestructura industrial de estos paises, que les permitiera reducir el "gap" con los paises más desarrollados (industrializados).

El resultado ha sido una explosión de la actividad manufacturera en casi todos los paises, que ha cambiado las características y condiciones del sistema productivo internacional. De ahí que la industrialización de los paises en vías de desarrollo pueda ser entendida como una (segunda) "revolución industrial

Algunos autores han propuesto tipologías de la industrialización a fin de sistematizar la experiencia reciente de estos paises en el área del desarrollo. Se habla así, de paises industrializados (desarrollados y en proceso de transición al desarrollo), de paises semiindustrializados, de paises en proceso de industrialización y de paises no-industrializados. Entre los paises industrializados figuran algunos paises en vías

---

(1) La experiencia de los paises exportadores de materias primas durante la depresión de los años treinta, puso de relieve la necesidad de diversificar sus economías. A partir del final de la segunda guerra mundial, la industrialización llegó a ser una de las aspiraciones más importantes de los paises más atrasados. Industrialización y desarrollo se convirtieron en un idéntico objetivo para estos paises.

de desarrollo (Hong Kong, Singapur, por ejemplo). Los semiindustrializados pueden ser considerados todos paises en desarrollo.

Los indicadores utilizados para clasificar los paises en función del grado de industrialización han tratado de reflejar el crecimiento del sector manufacturero en el conjunto de la economía. Kuznets (1956-1967) ha utilizado la participación del valor añadido del sector manufacturero en el PNB; Chenery y Taylor (1968) utilizan preferentemente la proporción del valor añadido de varios sectores manufactureros en el valor añadido del total del sector manufacturero; otros utilizan el valor añadido por unidad de capital y trabajo empleado, la proporción de producción manufacturera exportada, el porcentaje de los productos manufactureros en el total de la exportación, etc. Todos estos indicadores tienen un valor limitado a la hora de realizar una tipología de industrialización (Hughes, 1978). Quizás el mejor indicador de la madurez de la industrialización sea la participación del valor añadido del sector manufacturero en la producción de mercancías.

2.2. Los PES en el Sistema económico internacional: Visión estructural.

Los indicadores propuestos por Todaro (1977) y Hughes (1978) permiten situar los paises del Sur de Europa en el Sistema económico internacional. La conclusión a la que lleva su análisis permite avanzar la hipótesis de que los PES pueden ser considerados como paises desarrollados (o en proceso de transición), claramente diferenciados de los paises en vías de desarrollo, y de los paises más avanzados, y como industrializados (recientemente industrializados, mejor) claramente diferenciados de los paises semiindustrializados y de los paises de industrialización avanzada.

2.2.1. El nivel de desarrollo de los PES

Los PES han alcanzado un nivel de vida intermedio, situado entre el de los paises de desarrollo avanzado (Europa,EEUU, Japon, etc.) y el de los paises semiindustrializados (Latino América, etc.), como evidencian los indicadores que figuran en el Cuadro 1 (PNB per capita, tasa de alfabetización, esperanza de vida

al nacer). Tan sólo Portugal puede ser considerado como un caso atípico dentro de este grupo de paises, situándose en niveles cercanos a los paises semiindustrializados. Las características más importantes que definen el nivel de desarrollo alcanzado por los PES pueden resumirse de la siguiente forma:

a) La evolución de las tasas de crecimiento de la renta per capita y del producto interior bruto indican que, a diferencia de los paises menos desarrollados (1) y de los paises semiindustrializados, los PES han reducido (aunque ligeramente) el gap que les separaba de los paises más avanzados (en términos de renta y producción) durante el período de intensa industrialización. Ello unido al limitado nivel de vida que han alcanzado, indica que durante las últimas décadas los PES han pasado por un período de transición al desarrollo (de transformaciones estructurales importantes) no enteramente acabado. La crisis económica internacional desencadenada a principios de los años setenta, deja a estos paises en una situación inestable (desde el punto de vista del desarrollo), debido a la escasa consolidación de las nuevas estructuras socioeconómicas y a la necesidad de adaptarlas para salir de la crisis.

b) Los indicadores sobre la extensión de la pobreza, salud y educación, mostrarían también el nivel intermedio de desarrollo de los PES. Así mientras en Brasil el 20% de la población tenía una renta per capita inferior a 75 dólares en 1969 (15% en Méjico, 17% en Korea), en los PES (igual que en Argentina) este índice de "pobreza absoluta" tenías apenas significación. Por otro lado, los índices de mortalidad infantil (Cuadro N°1) de los PES (menos Portugal) son similares a los de los paises desarrollados (e industrializados) y están significativamente alejados de los semiindustrializados. Lo mismo ocurriría con las oportunidades de educación. Un análisis profundo en los cam

(1) Cuarenta y dos paises más pobres denominados "least developed" en la clasificación de las Naciones Unidas tuvieron un incremento medio del PNB del 1% durante la década 1965-1974; los "developping countries" (55 paises) lo hicieron en un 3,3% y los paises desarrollados 4,6% aproximadamente (Todaro, 1977, p. 26).

C U A D R O N° 1 (a)

INDICADORES DE DESARROLLO (Nivel de vida)

PAISES	PNB per capita 1977	Tasa de crecimiento Renta per capita 1960-77 (%)	Tasa de crecimiento PIB 1960 1970 / 1970 1977	Tasa de alfabetismo Adultos 1960 1975	Esperanza de vida al nacer 1960 1977
1. Paises de la E. S.					
GRECIA	2.810	6,2	6,9 5,0	81 --	68 73
ITALIA	3.440	3,7	5,3 2,9	91 98	69 73
PORTUGAL	1.890	6,0	6,2 5,3	62 70	62 69
ESPAÑA	3.190	5,2	7,3 4,8	87 91**	68 73
2. Paises desarrollados					
ALEMANIA	8.160	3,3	4,4 2,4	-- 99	69 72
ESTADOS UNIDOS	8.520	2,4	4,3 2,8	98 99	70 73
FRANCIA	7.290	4,2	5,7 3,8	-- 99	70 73
INGLATERRA	4.420	2,5	2,9 1,5	-- 99	70 73
IRLANDA	2.880	3,1	4,2 3,4	-- 98	69 73
JAPON	5.670	7,7	10,5 5,3	98 99	68 76

C U A D R O N° 1(a)(continuación)

INDICADORES DE DESARROLLO (Nivel de vida)

PAISES	PNB per capita 1977	Tasa de crecimiento Renta per capita 1960-77 (%)	Tasa de crecimiento PIB 1960 1970		Tasa de alfabetismo Adultos 1960	1975	Esperanza de vida al nacer 1960	1977
			1970	1977				
3. Paises industrializa. (en transic.)								
ISRAEL	2.850	4,8	8,2	5,9*	84	88	69	72
HONG KONG	2.590	6,5	10,0	8,2	70	90	65	72
SINGAPUR	2.880	7,5	8,8	8,6	--	75	64	70
4. Paises semiindustria.								
ARGENTINA	1.730	2,7	4,2	2,9	91	93	65	71
BRASIL	1.360	4,9	5,3	9,8	61	76	57	72
MEJICO	1.120	2,8	7,3	5,0	65	76'	58	65
KOREA	820	7,4	8,5	10,4	71	91	54	63

* 1970-1976

** 1970

Fuente: World Bank, 1979

C U A D R O N° 1 (b)

OTROS INDICADORES DE DESARROLLO (1977)

PAISES	Tasa de Natalid. por 1.000 habit. 1960	1977	Mano de obra en Agricult.(%) 1960	1977	Porcentaje de Agricult. en PNB 1960	1977	Porcentaje de exportaci. de bienes agrarios 1960	1977	Mortalidad Infantil por mil. 1975
1. Paises de la E. S.									
GRECIA	19	15	56	40	23	17	81	36	27
ITALIA	18	13	31	13	13	8	19	9	26
PORTUGAL	24	19	44	27	25	14	37	28	44
ESPAÑA	21	18	42	19	21	9	57	25	15
2. Paises desarrollados									
ALEMANIA	17	10	14	5	6	3	4	6	20
ESTADOS UNIDOS	24	15	7	3	4	3	27	24	18
FRANCIA	18	14	22	10	10	5	18	18	16
INGLATERRA	17	12	4	2	4	3	9	9	18
IRLANDA	22	22	36	21	22	-	67	44	18
JAPON	18	15	33	14	13	5	10	3	12

C U A D R O N° 1 (b) (continuación)

OTROS INDICADORES DE DESARROLLO (1977)

PAISES	Tasa de Natali. por 1.000 habit. 1960	1977	Mano de obra en Agricult.(%) 1960	1977	Porcentaje de Agricult. en PNB 1960	1977	Porcentaje de exportac. de bienes agrarios 1960	1977	Mortalidad Infantil por 1.000 1975
3. Paises industrializa. (en transic.)									
ISRAEL	27	26	14	8	11	7	35	20	21
HONG KONG	35	19	8	2	4	2	15	2	17
SINGAPUR	38	19	8	2	4	2	73	23	20
4. Paises semiindustria.									
ARGENTINA	24	21	20	14	17	13	95	74	60
BRASIL	40	36	52	42	16	12	89	62	94
MEJICO	45	38	55	34	16	10	64	43	61
KOREA	41	21	66	45	40	27	56	9	60

Fuente: World Bank, 1977 y Todaro, 1977.

pos del nivel de vida y desarrollo mostraría la diferencia sensible de los PES con los países más avanzados y las dificultades "estructurales" de aquellos para superar el "gap" que les separa de estos en un período corto de tiempo.

c) Las tasas de crecimiento de la población en los PES durante los últimos decenios se han acercado sustancialmente al modelo de los países desarrollados, en clara disociación con el esquema que define a los países menos desarrollados y en vías de desarrollo, donde la presión demográfica es muy aguda. La tasa de natalidad de los PES no supera el 20 por mil, un poco por encima de la de los países más avanzados, pero sensiblemente inferior a la de los países semiindustrializados (en donde frecuentemente sobrepasa el 30 por mil) y de los demás países menos desarrollados (en donde se sitúa alrededor del 40 por mil e incluso lo supera). Dado que la diferencia en las tasas de mortalidad entre estos grupos de países es relativamente pequeña, la tasa de crecimiento de la población de los PES se sitúa alrededor del uno por cien (ligeramente superior a la de los países más avanzados, mientras que en los países semiindustrializados y menos desarrollados suele superar el 2,5 por ciento, salvo en casos como el de Argentina en donde se sitúa alrededor del 1,5 por ciento). Ello hace que en aquellos países el porcentaje de niños menores de quince años no sean un problema como lo es en estos y que la población no-productiva (dependiente de la productiva) se sitúe alrededor del 35% en los primeros mientras que en los segundos lo haga entre el 40% y el 50% (con excepciones como la de Argentina, con el 37%); en los países menos industrializados alrededor del 90% de la población dependiente son niños, mientras que en los PES y en los demás países desarrollados se sitúa por debajo del 70%.

d) Los PES (excepto Grecia y en menor medida Portugal) no dependen sustancialmente del sector agrario, como ocurre en la mayor parte de los países semiindustrializados y, en concreto, en los países menos desarrollados, acercándose sustancialmente al modelo de los países más avanzados. Por un lado, la proporción de mano de obra que trabaja en el sector agrario está por debajo del 20% (menos en Portugal y Grecia), porcentaje entre el correspondiente a los

países más avanzados (menos del 10%) y el correspondiente al de la mayor parte de los países semiindustrializados (más del 35%); Todaro (1977) ha calculado que la media de los desarrollados es del 21% mientras que la de los menos desarrollados se eleva al 66%. Por otro lado, la contribución del sector agrario al PNB es menor al 10% en España e Italia (8% en los países desarrollados y menos del 5% en los avanzados) y alrededor del 15% en Grecia y Portugal (menos del 15% en los países semiindustrializados y alrededor del 32% en los países menos desarrollados). La combinación de ambos indicadores muestra que la productividad agrícola en los PES es superior a la de los países semiindustrializados y de los menos desarrollados. Además, los productos primarios han dejado de ser las rúbricas principales de las exportaciones de los PES (en menor medida en Grecia), al contrario de lo que ocurre en los países semiindustrializados y en los países menos desarrollados (excluyendo a los países exportadores de petróleo). Finalmente, durante las últimas décadas los PES han disminuido sensiblemente su dependencia del sector agrario en mayor medida que otros países que han estado sometidos a un proceso de transición dualista, si bien los cambios no han sido tan sensibles como en algunos países avanzados (Francia y Japón, por ejemplo).

e) El balance de este grupo de indicadores identifica claramente un espacio específico para los PES, entre los países desarrollados avanzados y los países semiindustrializados. Ahora bien, estos países tienen diversos niveles de desarrollo y, en concreto, algunos indicadores muestran que Portugal y Grecia son economías más próximas a los países semiindustrializados que a los desarrollados avanzados. Así pues, se puede aceptar que nos encontramos ante un grupo diferenciado de países, en un proceso de transición al desarrollo, cuyos niveles más avanzados aún no ha llegado a alcanzar en ninguno de los casos.

2.2.2. El nivel de industrialización de los PES.

La producción manufacturera de los PES durante los últimos treinta años ha crecido a un ritmo superior al de los países más avanzados (Cuadro N°2). Ello les ha permitido desarrollar su sector manufacturero hasta el punto de que, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, pueden ser considerados como países industria

lizados. Las características más sobresalientes que definen su nivel de industrialización pueden resumirse de la forma siguiente:

a) El valor añadido per capita de la producción manufacturera (1) de los PES se sitúa entre el de los paises más avanzados y semiindustrializados. Mientras España e Italia se sitúan al nivel de Inglaterra, Portugal y Grecia lo hacen a un nivel superior al de los PAL (menos Argentina), inferior al de las pequeñas ciudades-Estado (Hong Kong y Singapur) (2) y aproximadamente igual al de Irlanda. Probablemente, el valor de la producción manufacturera se encuentra relativamente sobrevaluado en los PES (principalmente en Grecia y España) debido a la protección de la producción manufacturera; dado que lo mismo ocurre en los paises semiindustrializados, el problema de comparación se produciría principalmente con los paises avanzados.

b) La participación del valor añadido del sector manufacturero en la producción de mercancías (3) y en el PNB muestran que los PES (menos Grecia) tienen un nivel relativo(4) de industrialización, análogo al de los paises más avanzados y superior al de los paises semiindustrializados (excepción hecha de Argentina). Por otro lado, en los PES la participación del sector manufacturero en el

---

(1) Este indicador (uno de los más comunmente utilizados) presenta el inconveniente de estar expresado en dólares, lo que produce distorsiones monetarias significativas que limitan su validez para medir el grado de industrialización.

(2) Estas economías tienen una estructura industrial muy especializada en la que están representados tan sólo algunos sectores con mercado exterior amplio. No pueden ser consideradas como economías equilibradas sino mas bien como ciudades-fábrica.

(3) Es un indicador particularmente relevante, pues elimina tanto las dificultades de medir el valor añadido del sector servicios como los efectos del cambio de ponderación de las industrias de servicios en las economías en crecimiento (Balasa y Hughes,1969)

(4) De acuerdo con el nivel del PNB. Teniendo en cuenta que el valor de la producción agraria en los PES está subvalorado debido al control de precios agrícolas (claramente en los casos de Grecia y España) el significado de estos indicadores difiere del correspondiente a los paises avanzados en general donde los precios agrícolas son precios de mercado.

C U A D R O N° 2

INDICADORES DE INDUSTRIALIZACION (1976)

P A I S E S	Valor añadido en las industrias manufactureras					Exportación de Manufacturas como % del total de Exportación
	per capita $	Tasa de crecimiento anual (precios costantes) % 1960-1976	Porcentaje del Valor añadido en la produc. de Mercancías.	Porcentaje de PNB 1960	1976	
1. Paises de la E. S.						
GRECIA	438	10,2	41,9	16,3	20,7	42,5
ITALIA	933(a)	7,2(c)	61,1(a)	27,2	31,1(a)	77,7
PORTUGAL	494	8,4	67,7	30,1	35,2	63,3
ESPAÑA	1.076	10,0	81,1	27,1	38,7	61,7
2. Paises desarrollados						
JAPON	1.512(a)	9,5(c)	70,5	33,4	34,4(a)	79,5
ESTADOS UNIDOS	1.632(a)	3,5(c)	64,2(a)	28,6	23,1(a)	65,5
FRANCIA	1.779	4,3(g)	64,4	36,6	27,5	68,3
ALEMANIA	2.675	4,6(c)	72,4	42,2	37,2	80,5
INGLATERRA	981	2,5(c)	63,8	36,1	25,0	77,2
IRLANDA	500(i,j)	3,3(i,k)	68,0(i,j)	29,6(j)	29,7(j)	47,1

C U A D R O N° 2 (continuación)

INDICADORES DE INDUSTRIALIZACION (1976)

P A I S E S	Valor añadido en las industrias manufactureras					Exportación de Manufacturas como % del total de Exportación
	per capita $	Tasa de crecimiento anual (precios constantes % 1960-1976	Porcentaje del Valor añadido en la produc. de Mercancías.	Porcentaje de PNB 1960	1976	
3. Paises industrializa. (en transic.)						
ISRAEL	789(a)	8,8(c)	59,7(a)	23,1	27,0(a)	76,2
HONG KONG	570	11,6	77,8	24,8	28,0	96,8(n)
SINGAPUR	640	14,1	66,8	11,6	24,4	43,2(n)
4. Paises semiindustria. (en vías de desar.)						
ARGENTINA	631	5,9	61,4	31,1	34,3	23,6(a)
BRASIL	266	12,0	62,0	25,6	28,8	23,3(a)
MEJICO	331	8,2	58,9	22,6	26,1	36,0(i)
KOREA	158	18,8	42,8	12,1	26,6	82,6

(a) 1975
(c) 1960-75
(i) 1974
(j) Incluye minería, electricidad y construcción
(k) 1960-74
(n) Incluye reexportación

Fuente: Hughes, 1978

PNB ha aumentado durante los últimos treinta años de la misma forma que en otros países que han estado sometidos a un fuerte proceso de transición dualista, mientras que en los países más avanzados se ha reducido (o mantenido casi constante). Ello permite avanzar la proposición de que mientras los países avanzados se movían hacia una economía más terciaria en los sesenta y setenta, los PES (con reservas para el caso de Grecia) completaban su revolución industrial.

c) La proporción de exportación de productos manufactureros (1) en los PES (menos Grecia) es similar a la de los países avanzados y netamente superior a la de los países semiindustrializados. Aunque este indicador no puede ser considerado como un buen índice del nivel de industrialización, sin embargo muestra que los PES se han desarrollado industrialmente y han fortalecido su estructura de exportaciones (2).

d) En resumen, los PES pueden ser considerados como países industrializados, con la excepción de Grecia que hay que considerarlo un país semiindustrializado. El análisis de las condiciones tecnológicas y de la calidad de los productos manufactureros mostraría la diferencia sensible de la estructura industrial de estos países (principalmente Portugal) con la de los países más avanzados.

---

(1) Es difícil identificar los valores de la exportación manufacturera y emparejarlos con los correspondientes a la producción industrial (Prakash, 1976).

(2) El aumento de la participación de las exportaciones industriales y el desarrollo industrial son dos fenómenos que pueden producirse al mismo tiempo en los países que atraviesan un proceso de transición dualista de sus economías, como indica el trabajo de Benerji y Donges (1972) sobre algunos países en desarrollo.

2.3. Análisis espacio-estructural VERSUS análisis histórico-estructural.

El análisis realizado en el epígrafe anterior ha permitido establecer que las economías de los PES se encuentran en un estadio de desarrollo e industrialización que permite considerarlos países desarrollados (o en transición al desarrollo) e industrializados. Dentro del sistema económico internacional ocuparían un espacio entre los países desarrollados e industrializados avanzados (países centroeuropeos, EE.UU., Japón, etc) y los países semiindustrializados y en vías de desarrollo (algunos PAL, ciudades-Estado del sudeste asiático, etc.). Lo que más les diferenciaría de los primeros (aparte de los niveles alcanzados) sería que los PES han atravesado recientemente por un fuerte proceso de crecimiento y cambio estructural que puede ser definido como la última etapa de transición dualista. Lo que más les diferencia de los segundos (aparte de los niveles alcanzados) sería la culminación del proceso de industrialización. Sin embargo, dentro de los PES es evidente que Portugal y en menor medida Grecia, no han alcanzado el nivel de desarrollo de los otros dos países y que Grecia (y hasta cierto punto Portugal) es un país semiindustrializado. En resumen, el análisis en términos de la aproximación espacio-estructural permite adelantar la proposición de que los PES son un conjunto de países, cuyas características estructurales les diferencian de otras áreas, si bien es posible establecer notables analogías y diferencias (en términos de desarrollo en industrialización) con otros grupos de países que se encuentran próximos en las clasificaciones de las tipologías de desarrollo e industrialización.

Ahora bien, un análisis como el realizado anteriormente parece limitado tanto en sus conclusiones como en el método utilizado. De un lado, no permite determinar si la experiencia en desarrollo e industrialización de los PES ha sido común a todos ellos; si la diversidad dentro de los PES no sería suficiente para considerar que su proceso de cambio no tiene nada en común; si los paralelismos estructurales de cada país con otras

áreas no serían un indicador de su pertenencia a esas áreas; si el reciente proceso de transición dualista que les diferencia de los países más avanzados y de los países en vías de desarrollo ha sido común a todos los PES o ha sido independiente en cada uno de ellos; si este proceso de industrialización ha sido históricamente coincidente e interrelacionado o si ha diferido en el tiempo y en sus mecanismos; si, en definitiva, los PES forman en realidad un "área económica" (aunque con rasgos diferenciales entre los países) o tan sólo un grupo de economías con ciertos rasgos similares pero esencialmente diversas.

Por otro lado, el método espacio - estructural tiene grandes limitaciones: En primer lugar, la selección empírica de los indicadores(que definen los distintos tipos de países) no establece interrelaciones entre las variables que ellas describen, por lo que no es posible valorar su contenido. Son, por lo tanto, una definición tautológica en términos cuantitativos del desarrollo y/o la industrialización, claramente relacionada con una escala de valores sobre el deber ser de una economía en régimen capitalista. No explica, pues, el significado que esconden las relaciones económicas dentro de las definiciones de partida. En segundo lugar, no permite identificar los procesos de cambio estructural de las economías y, en concreto, percibir los procesos de transición dualista en países que pasan de economías basadas en el sector agrícola a economías que preferencian el sector industrial. El método espacio - estructural no permite, pués, evaluar el significado del valor de una variable-clave en un momento determinado. En tercer lugar, a lo más, hace referencia al modelo de crecimiento (nunca explícito) en el que se han inspirado las economías avanzadas. Las tipologías se articulan según la mayor o menor aproximación a los resultados de ese modelo en algunos países, sin tener en cuenta la especificidad de los procesos de crecimiento y cambio estructural en cada país. En cuarto lugar, las tipologías propuestas, por lo tanto, no ofrecen la posibilidad de explicar los factores diferenciales que han condicionado la existencia de estructuras económicas,

industriales y sociales tan dispares en el sistema económico internacional. Finalmente, se considera a cada economía como un ente aislado, sin ninguna relación con las demás, como si la obtención de los niveles de crecimiento e industrialización no estuvieran condicionados por la posición de los paises en el sistema económico internacional y las relaciones de dominancia que se establecen entre ellos.

Tanto el conjunto de cuestiones que las tipologías espacio - estructurales dejan sin respuesta como las limitaciones metodológicas que presentan esta aproximación teórica, abogan por un método alternativo. A efectos de la presente investigación parece, pues, oportuno utilizar un método histórico-estructural que permita obviar las dificultades metodológicas y contestar las cuestiones presentadas. Para ello será preciso proponer el marco teórico que permita comprender los procesos de crecimiento e industrialización, con lo que será posible realizar el análisis de la experiencia de los PES. Este marco teórico necesariamente ha de ser entendido en un sentido amplio y concreto al mismo tiempo, de tal manera que por un lado permita el análisis de experiencias alternativas de crecimiento y cambio estructural y por otro lado se centre en el estudio de economías en proceso de transición dualista.

CAPITULO III:

La industrialización de las economías del Sur de Europa: Nota histórica.

Una vez puesta de manifiesto la necesidad de utilizar una aproximación histórico-estructural y determinado el nivel de desarrollo e industrialización de los PES, parece conveniente delimitar el período histórico sobre el que el análisis debe recaer. Para ello es necesario realizar un estudio histórico (aunque sea con caracter introductorio)del proceso de industrialización de los PES. Los resultados no sólo indicarían el período decisivo para la realización de la "Revolución Industrial" en el área, sino también los rasgos plurales de las condiciones y factores que la hicieron posible. De esta forma, el análisis histórico sentará, hasta cierto punto, las bases reales necesarias para la proposición del marco teórico y para su posterior aplicación.

3.1. El proceso de industrialización de los PES

La Revolución Industrial en los PES ha sido un proceso largo y lento, cuyos principios pueden fijarse en la segunda mitad del siglo XIX. Comenzó con la formación del mercado nacional (1) y con los intentos de formación del mercado industrial (hasta principios de la segunda guerra mundial) y no se completó hasta la segunda mitad del siglo XX, período en el que se producen fuertes incrementos en la tasa de crecimiento del producto nacional y profundos cambios en la estructura productiva.

---

(1) En el proceso de industrialización de una economía pueden distinguirse tres tipos de mercado: regional, nacional, e industrial. El mercado regional se basa en la agricultura de subsistencia, con fuerte proporción de autoconsumo y con la generación de un reducido excedente para dedicarlo al intercambio. El mercado nacional se caracteriza por una mayor articulación espacial de las diferentes regiones, en donde la región deja de ser un conjunto integrado y autónomo; la agricultura tiende a producir bienes para intercambiar en el mercado por productos industriales y servicios. Finalmente el mercado industrial se caracteriza por el predominio de la producción industrial en el mercado interior y por la formación de un mercado amplio de medios de producción (trabajo y capital).

3.1.1. La formación del mercado nacional (1820-1890).

Esta etapa se caracteriza por la ruptura de los mercados regionales y la ampliación del mercado de productos y factores a nivel nacional (preferentemente); por la diferenciación de los sectores productivos, una vez rota la economía de subsistencia, y, principalmente, por la definición de un sector industrial dinámico y complejo. Es, pués, la primera fase del proceso de industrialización, en que los grupos sociales que lideran los proyectos de cambio (económico, social, ideológico, etc.) comienzan su realización (Sereni, 1966).

Durante el siglo XIX tiene lugar la integración espacial del mercado nacional en los PES. Por un lado, se perfilan los límites geográficos de los diferentes países: Independencia de Grecia (1830), Unificación de Italia (1861), pérdida de las colonias de España y Portugal. En el caso de Portugal, las colonias africanas se articulan al espacio económico nacional, convirtiéndose en un apéndice del mercado interior (1). Por otra parte, las comunicaciones se desarrollaron ampliamente en todos los países: Ferrocarriles, carreteras, comunicaciones navales, etc. La iniciación del ferrocarril puede situarse en la mitad del siglo (Grecia, 1857; Portugal, 1853; España, 1847).

Al mismo tiempo se sientan las bases de la industria siderúrgica (Italia y España) y de la industria transformadora (Italia, España y Portugal), aunque el sector más dinámico sea el de Textil en Italia (Cafagna, 1971), en Portugal (Castro, 1947) y España (Nadal, 1973) y hasta cierto punto en Grecia (Kartakis, 1970). Durante los años setenta del siglo XIX, el

---

(1) Sideri (1970, p. 180) indica que "parece... que Portugal se vuelve hacia sus posesiones africanas sólo cuando ellas parecían ofrecer una ocasión para mantener el país en pie. Brasil había jugado un papel similar en el siglo XVIII y la clase dirigente portuguesa pensó en repetir el experimento". Así las colonias se convirtieron en una "válvula de seguridad" del sistema productivo portugués, lo cual impidió a la burguesía industrial lusitana enfrentarse definitivamente con la transformación industrial del país, con los sabidos efectos nefastos para el reciente proceso de crecimiento de los años sesenta y setenta.

proceso de industrialización tomó un fuerte ímpetu en los PES, especialmente en Italia, Portugal y España. Hacia finales de este período se observa una cierta tendencia a la concentración del capital en el sector bancario y en el industrial, principalmente en Italia (y en menor medida en España y Portugal). A pesar de ello, el sector agrícola continúa siendo el sector dominante en las economías de los PES; en general, se trata de economías de subsistencia (1).

Los grupos dinámicos en el proceso de cambio fueron la burguesía comercial y financiera, el Estado y los centros financieros internacionales. A continuación se van a exponer sus principales características:

1.- En todos los países, la burguesía comercial y/o financiera (en conflicto con otros grupos sociales) ha fornecido los medios financieros precisos para realizar el proceso de transformación y cambio estructural (2). En Grecia, fueron principalmente los comerciantes de la diáspora y los propietarios de las compañías navieras los que influenciaron el proceso, en claro conflicto con los grupos de comerciantes y con los propietarios agrícolas establecidos ya en Grecia (Mouzelis, 1976). En Italia, a pesar de que la burguesía agraria en el norte puso fín al feudalismo y a que la burguesía latifundista en el sur les apoyó, fué el capital comercial y financiero el

---

(1) Aquaviva (1976, p. 3) indica lo siguiente sobre la revolución industrial en Italia: "En la mayor parte del pais el primer período duró hasta el final del siglo pasado. En conjunto, la situación es la de una economía a nivel de subsistencia, donde la mayoría de la población apenas puede sobrevivir y donde la acumulación del mínimo de capital necesario para que el desarrollo siga adelante es, o muy difícil o imposible".

(2) Los fondos necesarios para la acumulación de capital que permitirá realizar la transformación de los mercados regionales en mercado nacional, proceden de las colonias en los casos de Portugal y España, del comercio con el Oriente Medio en el caso de Grecia y del comercio con los países del Mediterráneo y América Latina en el caso de Italia.

que optó por una política de acumulación interna de capital (Cafagna, 1971). En Portugal, la burguesía comercial juntamente con la burguesía agraria tradicional y con el sector exportador (vino) continúan siendo los sectores dominantes en la transformación estructural de la economía (Da Costa, 1975). Sin embargo, se produce un conflicto de intereses entre estos grupos y la incipiente burguesía industrial, que pretende independizarse de Inglaterra desarrollando una política económica que "nacionalice" la agricultura cereal (capitalismo agrario) y fomente la expansión del sector industrial (Villaverde, 1976) (1). El sector bancario no comienza a tener importancia hasta finales de este período (Castro, 1947). En España el fenómeno se presenta de una forma menos clara debido al poder económico y político que ejerció la burguesía agrícola latifundista (oligarquía e Iglesia) hasta la pérdida definitiva de las colonias de ultramar y debido al hecho de que una parte de la burguesía industrial y financiera nació estrechamente vinculada a los intereses de la burguesía agraria tradicional (Nadal, 1973). Sin embargo, se apunta ya un creciente conflicto entre la burguesía industrial de Cataluña y del País Vasco con los sectores de la burguesía nacional-tradicional en lo que atañe al proyecto de industrialización de la nación. El sistema bancario comienza a formarse durante este período.

2. El Estado jugó un papel decisivo en la formación del sistema bancario y en la promoción (y administración) del sistema de comunicaciones y Obras Públicas en los PES. Sin embargo, se observan características específicas en cada uno de

---

(1) El apoyo de Inglaterra a Portugal a fin de reconquistar su independencia de España (1640) tuvo como precio la apertura de Portugal y de sus colonias a los productos ingleses. Ello fué el comienzo de una especie de dependencia informal, contra la que los nacionalistas portugueses lucharon durante los siglos XVIII y XIX (Sideri, 1970).

los países, principalmente en lo que concierne al cambio estructural. En Grecia, debido a las condiciones en que el proceso de independencia se desarrolló, durante la segunda mitad del siglo XIX todos los proyectos de reestructuración del sistema productivo pasaban necesariamente por las manos del Estado. Cuando la industrialización se convirtió en un objetivo nacional (a partir de 1860), el Estado se definió como un mecanismo ideal para la articulación de los proyectos económicos; ello provocó un conflicto continuado con la burguesía industrial (naciente) que proponía un modelo de industrialización "al estilo inglés" y que finalmente se impuso durante la etapa de Venizelos. En el caso de Italia, el Estado participó en la creación de la primera siderúrgica y en el equipamiento de la marina mercante. En Portugal, aunque la iniciativa privada (agrícola, industrial y financiera) fué el mecanismo impulsor de la transformación industrial durante los cuarenta años de liberalismo económico (desde 1852 hasta 1890, excepción hecha de la crisis de principios de los 1870), el Estado fué particularmente activo en los sectores de la industria transformadora ligados al sector naval y en ciertas industrias manufactureras de suministro al ejército. En el caso de España, el Estado promovió la confiscación de la tierra en manos de la Iglesia, a través de las distintas fases de la Desamortización. En lo que concierne al desarrollo del sector industrial, su participación no fué de especial importancia.

3. Pero detrás del proceso de transformación están los centros financieros internacionales (1), quienes apoyaron la acción de los Estados a través del "crédito a los Estados" y de las inversiones directas, y promovieron los ferrocarriles, la construcción de puertos y carreteras, la explotación de minerales, etc. (Bouvier, 1969). Las inversiones extranjeras en

---

(1) Es conocida la participación de los Rothchild en la financiación de la Independencia de Grecia y en la Unificación de Italia.

el sector industrial no fueron significativamente importantes, principalmente antes de la crisis de 1890; sin embargo, su presencia fué notable en el sector minero (Portugal; caso de los Rothchild en Grecia y España), en la agricultura (viñedos en Portugal) y principalmente en los sectores de la Banca y de los Seguros (Portugal; casos de Rothchild y Pereire en Italia y España) (1).

Por lo tanto, los principales proyectos que se realizaron durante el período de formación del mercado nacional, aunque fueron dirigidos por el Estado, la naciente burguesía industrial y la burguesía comercial (y financiera), contaron con un fuerte apoyo financiero extranjero. Parece, pués, que desde los comienzos de la revolución industrial los proyectos de cambio estructural de los PES estuvieron condicionados por su posición (dependiente) en el sistema de relaciones económicas internacionales, a pesar de una cierta autonomía desde el punto de vista de la financiación canalizada a través de la burguesía comercial y financiera.

---

(1) Información sobre inversiones extranjeras durante este período pueden ser consultadas en las siguientes publicaciones: Para Italia, en Aquaviva (1976, p. 5,10 y 14), en Romeo (1963, p. 19, 22, 23, 25 y 36) y en Sereni (1966, p. 177 y 178); para España, en Tuñón de Lara (1961, p. 139-151, 178, 202 y 279), en Tortella (1975) y en Nadal (1973, p. 55 y 539); para Grecia, en Kartakis (1970, Introduction historique) y en Moucelis (1976); y para Portugal, en Castro (1947, p. 63-64 y 72-76), en Sideri (1970, p. 145-149) y en Villaverde (1976, p. 186-187 y 269-270).

Los mayores proyectos de transformación estructural de estos paises están vinculados directamente a centros financieros internacionales y dependen, además, de la tecnología y de los técnicos ingleses, franceses, suizos y alemanes. No fué posible hacer nada serio sin la colaboración y decisión extranjera. El período más importante de la inversión extranjera en los PES, fué después de principios de la crisis de 1870 que afectó sensiblemente a los paises exportadores de capital (Cairncros, 1953).

3.1.2. Intentos de formación del mercado industrial (1890-1939).

El período de formación del mercado industrial se caracteriza por el predominio del sector industrial en la generación del producto nacional bruto, por la definición de la estructura productiva de la economía alrededor del sector industrial (preferentemente, de las industrias productoras de bienes intermedios, de bienes de capital y de bienes de consumo duradero), y por la formación de un amplio mercado de medios de producción (trabajo y capital) (Sereni, 1966).

En el período que precedió a la segunda guerra mundial, se consolidó el proceso de formación del mercado nacional y se produjo un intento (fallido) de formación del mercado industrial, principalmente en Italia y, en menor medida, en España. La expansión de la demanda de productos industriales en el sector agrícola, en el sector textil y en el sector de medios de transportes supuso una ampliación significativa en el mercado de productos industriales. La lucha contra la competencia internacional y contra la penetración del capital extranjero, se concretó en un reenforzamiento del proteccionismo (1) a través, tanto del establecimiento de Tarifas proteccionistas en todos los paises, como de la puesta en funcionamiento de políticas autárquicas (por regímenes políticos autoritarios).

---

(1) La naciente industria manufacturera nunca estuvo desprotegida, ni incluso en los períodos en que se siguieron políticas económicas de libre comercio. La abolición de las Tarifas proteccionistas (sobre cereales, por ejemplo) afectó negativamente al sector agrícola durante este período, y benefició al sector industrial que podía mantener salarios más bajos.

Sin embargo, los intentos de formar un mercado industrial fracasaron debido tanto a los mecanismos utilizados como a las insuficiencias de la acumulación interna de capital. Por un lado, la Tarifa italiana de 1887 (Gerschenkron, 1955), las Tarifas portuguesas de 1889 y 1892 (Sideri, 1970), las españolas de 1891 y 1906 (Tuñón de Lara, 1961), y las griegas de 1887, 1898 y 1910 (Kartakis, 1970) son acuerdos entre grupos con intereses antagónicos (los más dinámicos de la burguesía industrial y los más conservadores de la burguesía agraria) contra la burguesía internacional (1); acuerdos que en cierta medida beneficiaron el desarrollo del sector industrial. Estas Tarifas hay que mirarlas como un obstáculo al proceso de industrialización, dado que propiciaron la deformación de la estructura productiva al rechazar la libre competencia (2), y dificultaron la reorganización del sector agrario. Por otro lado se produjo una insuficiente transferencia de fondos de acumulación desde el sector agrario (y otros sectores) al sector industrial; la acumulación de capital no alcanzó los niveles necesarios para completar los proyectos de industrialización. El ahorro interior no fué suficiente para atender las necesidades de inversión y, en ocasiones, su utilización no fué la más productiva. No logra definirse un mercado de trabajo a nivel

---

(1) La adopción de estas Tarifas produjo una reacción hostil en los paises más avanzados de Europa (Alemania, Francia e Inglaterra).

(2) La formación de un sector industrial basado en el proteccionismo, favorece la creación de industrias con deficiencias tecnológicas y con bajo nivel de competitividad. En los PES, ello sentó las bases de la dicotomía entre empresas grandes (oligopolísticas) y pequeñas (familiares).

nacional, debido tanto a que las estructuras tradicionales existentes en el sector agrícola dificultaron la penetración del modo de producción capitalista, como debido a que las inversiones en el sector industrial no logran dinamizar la realocación de los recursos disponibles en una escala suficiente. Finalmente, las guerras (mundial y civil) hacen difícil el proceso de acumulación no sólo por la destrucción del aparato productivo, sino también por la utilización improductiva del mismo. La lucha política que caracteriza la vida social de estos países durante el primer tercio del presente siglo, no fué el ambiente más propicio para la acumulación de capital.

Sin embargo, la dinámica de los principales grupos sociales no varía sustancialmente. Las inversiones extranjeras (1) continuaron debido tanto a las necesidades crecientes de tecnologías modernas y de mano de obra especializada en los sectores claves en desarrollo, como a la falta (o deficiencia) de financiación provocada por la salida de capital nacional del proceso de industrialización. Al mismo tiempo, el sector bancario se consolidó en todos los PES e incrementó su intervención en el desarrollo de las estructuras productivas, extendiendo sus actividades al proceso de industrialización. La estructura del capital financiero comienza a diferenciarse, ya sea a través de la ampliación de las actividades del sector bancario en el sector industrial, ya sea mediante la actuación de ciertas

---

(1) Además de las referencias dadas anteriormente sobre fuentes de información de inversiones extranjeras en los PES, se puede consultar también: Sereni (1966, p. 244), Romeo (1963, p. 67, 84-5, 87 y 89), Roldan (1973) y Castro (1973, p. 131-38). Hay que anotar que durante este período, una parte importante de las inversiones extranjeras en Portugal, se realizan de hecho en las colonias africanas.

empresas industriales en el sector bancario. En algunos casos (en Portugal y España, por ejemplo), el sector comercial extiende sus actividades al sector bancario. Finalmente, el Estado continúa desempeñando un papel decisivo en la industrialización de los PES (principalmente, en Portugal e Italia y, hasta cierto punto en España) a través de políticas de nacionalizaciones (en el sector industrial en Italia, Portugal y España; en el sector bancario en Italia) y de programas de inversiones; mientras que en el sector privado se favorece la concentración del capital en los sectores más dinámicos del proceso de cambio estructural (por ejemplo, automóvil e industria química en Italia).

Durante este período, los PES aumentan sustancialmente su producción y mantienen o mejoran sus posiciones en el conjunto internacional (en términos de renta per capita): Grecia ocupaba el lugar 29 en 1913 y en 1938; Italia pasa del lugar 25 al20; Portugal del 31 al 32 y España del 22 al 17 (Lasuén, 1976). La consolidación del mercado nacional, la relativa difusión de las estructuras capitalistas en el sector agrícola y la insuficiente acumulación de capital en el sector industrial, favorecieron la emigración de los trabajadores rurales hacia los países con necesidades de mano de obra de Norte América, Australia y América Latina. Desde 1891 hasta 1939, emigraron aproximadamente nueve millones de italianos y cinco millones de españoles y portugueses (Todaro, 1977). Los PES continúan, sin embargo, siendo países cuyo sistema productivo está basado en el sector agrícola.

Así pues, aunque durante este período las estructuras capitalistas se fortalecieron en todos los países, el aumento de la oligopolización del sector industrial y la no solución del problema agrícola (1) (fenómenos favorecidos

(1) Tan sólo en Grecia se realizó la reforma agraria. Comenzó con la distribución de tierras en 1871 (bajo Koumoundouros) y alcanzó su punto culminante con el anuncio de una reforma agraria radical en 1917 (por Venizelos). La llegada de más de un millón de refugiados de Oriente Medio(1922) impulsó su aplicación. Fué el final de los latifundios en Grecia. (Vergopoulos, 1977, pp. 125 y ss.).

por el proteccionismo) hicieron imposible la consolidación de un mercado dinámico y productivo, que fortaleciera la estructura industrial y que favoreciera el proceso de acumulación de capital. Los vínculos con el sistema económico internacional y la posición de estos países en la nueva reestructuración del mismo, no hicieron más que dificultar el proceso de industrialización. Parece, pues, que a principios de la segunda guerra mundial los PES no habían completado su "revolución industrial", aunque los niveles de industrialización variaran de un país a otro.

3.1.3. La consolidación del crecimiento económico moderno (1945-1975).

Durante los últimos treinta años, los PES han completado su revolución industrial y han entrado en una nueva fase que Kuznets (1971) denomina "crecimiento económico moderno". Las condiciones que les han permitido alcanzar esta nueva fase han sido: a) un sostenido y creciente incremento del PIB per capita y en valores reales; b) una rápida transformación de la estructura industrial (producción, fuerza de trabajo, inversiones fijas, etc.); c) la aplicación de tecnología avanzada en el sector industrial, acompañada de cambios sustanciales en el ámbito social e ideológico; d) la ampliación de las relaciones económicas internacionales, no sólo en los mercados de manufacturas y de productos agrícolas, sino también en los mercados de servicios y de capitales.

Estas transformaciones han sido lo suficientemente importantes para que los PES puedan ser considerados como economías recientemente industrializadas. Sin embargo, las circunstancias bajo las cuales el proceso de acumulación de capital se realizó en cada uno de los países, han llevado consigo que se produjeran diferentes niveles de desarrollo en cada uno de los países estudiados y, también, que su proceso de industrialización se haya completado de forma específica, sustancialmente diferente a la seguida por las economías industriales más avanzadas. Las características más

importantes del modelo de acumulación durante este período pueden resumirse de la forma siguiente:

i) El esfuerzo inversor ha sido significativamente importante en los PES, aunque los factores exógenos y endógenos siguieron criterios diferentes de racionalidad económica en el proceso de acumulación de capital. Las inversiones nacionales tendieron a concentrarse en sectores de baja productividad (construcción, servicios, etc.) (1) y en menor medida, en los sectores productivos más dinámicos (industrias productoras de bienes de capital, de bienes de consumo duradero y de bienes intermedios); mientras que las inversiones extranjeras se realizaron principalmente en los sectores más dinámicos y de niveles de productividad más elevada (Germidis, 1975; Pintado, 1964; Unece, 1972 y Peggio, 1970).

ii) El Estado ha desempeñado un papel significativamente importante en el proceso de acumulación, no sólo debido a que ha influenciado la expansión de la demanda, sino principalmente porque ha favorecido el desarrollo de la producción a través de las inversiones en infraestructura y en servicios y, principalmente, a través de las empresas públicas. El INI en España (Boyer, 1975) y el ENI y el IRI en Italia (Holland, 1972) intervinieron en la expansión de los sectores básicos, manufactureros y de servicios. El carácter multisectorial de los "holdings" estatales y su parcial control de las actividades de los sectores en que intervienen, han influenciado sifnificativamente el comportamiento de las empresas privadas, con las que competía en cada sector. Grecia tiene un reducido número de empresas públicas. En Portugal,

---

(1) Se puede observar también la tendencia de la inversión nacional a dirigirse hacia sectores ligados a actividades especulativas (como propiedad urbana, etc.), turismo y otros servicios.

el Estado se ha abstenido de participar directamente en la producción industrial (hasta principios de los años setenta), pero la participación del Estado como accionista en algunas empresas (principalmente del sector energético y de transportes) ha sido un elemento dinámico para la inversión privada (Pintado, 1964).

iii) En todos los paises se ha producido una fuerte tendencia a la concentración de la producción y del capital en grandes empresas (Germidis, 1975; Caracciolo, 1969; Martins, 1973). Las causas habría que buscarlas en la penetración de los sectores más dinámicos por las Firmas Multinacionales (FMN), en la creciente intervención de las empresas estatales, en la creciente participación del sector bancario en la financiación de los proyectos de inversión y, fundamentalmente, en que los proyectos de cambio estructural estuvieron basados en la selección de sectores que exigían plantas con dimensiones que permitieran suficientes economías de escala (industrias de bienes intermedios, de bienes de equipo, de bienes de consumo duradero, etc.).

iv) La reestructuración del aparato productivo fué posible gracias a la introducción de tecnologías extranjeras, procedentes de los paises más avanzados. Los mecanismos de transferencia han sido las FMN y/o el uso de patentes y de licencias (1) (Unece, 1972; Fieschi & Emiliani, 1976).

---

(1) Las innovaciones técnicas han sido realizadas gracias a la importación y adaptación de tecnologías. La dedicación de fondos (nacionales) a la investigación y el desarrollo (R & D) ha sido limitada en Italia (Podbielski, 1974) en España, en Portugal y en Grecia (UNESCO, Statistical Yearbook, 1976).

v) Las fuentes de financiación de las inversiones fueron tanto domésticas como extranjeras. El ahorro doméstico ha ido incrementándose a medida que se desarrollaba el proceso de crecimiento económico, siendo el principal agente en el proceso de acumulación de capital. En todos los países, la contribución del ahorro extranjero ha sido necesaria para completar las deficiencias en la inversión que los grandes proyectos de cambio estructural requerían; los mecanismos más importantes fueron la ayuda exterior, los créditos (a corto y largo plazo) y las inversiones directas (FMI, Balance of Payments Yearbook). Aunque en cada país cada una de estas formas de financiación tuvo distinta importancia durante los diferentes períodos de esta etapa de acumulación, en todos ellos la transformación económica ha sido posible gracias a su contribución.

vi) El proceso de crecimiento económico ha sido condicionado por el crecimiento y el cambio de la demanda interior y exterior. Desde la inmediata postguerra, el sistema productivo de Italia y Portugal estuvo fuertemente vinculado a los mercados internacionales; en los casos de España y Grecia, los sistemas productivos fueron progresivamente integrándose en los mercados internacionales (del carácter dominante de las exportaciones agrícolas, se pasó a una mayor participación del sector industrial) a medida que el proceso de cambio estructural se hacía más dinámico. Sin embargo, en todos los países, más del 50% de los incrementos de la demanda global han sido debidos al aumento del consumo privado interior. Los mercados, que al principio del período en análisis eran poco diversificados y limitados, fueron cobrando dinamismo a medida que la expansión económica tenía lugar, sirviendo de estímulo decisivo al cambio estructural. El juego de ambos mecanismos (uno endógeno y otro exógeno) puede ser considerado como un factor decisivo en el proceso de cambio.

3.2. Dependencia, crecimiento e industrialización en los PES.

El análisis histórico del proceso de industrializa-

ción en los PES, ha mostrado que su industrialización ha sido un proceso lento en el que se han articulado progresivamente fuerzas económicas endógenas y exógenas, a medida que se realizaban los proyectos de transformación económica y social.

En el período de formación del mercado nacional, la ausencia de una burguesía industrial y el conflicto entre los diferentes grupos políticos que intentaban liderar el proyecto de cambio, sólo permitió la iniciación de la revolución industrial en los PES. El Estado dedicó su actividad, principalmente, a la creación del mercado nacional, rompiendo las barreras que significaban los mercados de carácter regional. La presencia extranjera se manifestó, principalmente, a través de la financiación de algunos de los proyectos relacionados con la creación del mercado nacional (a nivel espacial), pero no tomó una parte activa en el proceso de industrialización a través de las inversiones directas.

Durante la etapa anterior a la segunda guerra mundial, fué imposible completar el proyecto de industrialización debido a la combinación de factores contradictorios: insuficiente acumulación interior de capital con política económica nacionalista y autárquica; la existencia de un mercado de productos industriales en expansión, con un incremento del proteccionismo (que distorsionó las industrias nacientes, al favorecer la formación y expansión de las grandes empresas); incremento de la participación del Estado en el sector industrial, con un sistema económico de iniciativa privada. De esta forma, los acuerdos entre grupos rivales de la burguesía nacional, fueron siempre inestables. Finalmente, la presencia de la inversión extranjera, cuando fué posible, tuvo un mínimo de impacto en la reestructuración del sector industrial.

En el período de postguerra, fué posible la colaboración de las burguesías nacional y extranjera en los proyectos de transformación estructural. Por un lado, los conflictos bélicos favorecieron el predominio de la burguesía finan-

ciera en el proceso de transformación económica y su identificación con la burguesía industrial. Por otra parte, el Estado cooperó sustancialmente en este proyecto y sirvió de vínculo de las dinámicas de los diferentes grupos sociales. Finalmente, la burguesía extranjera no sólo ayudó estos proyectos financieramente, sino que participó en ellos a través de las inversiones directas realizadas en los sectores más dinámicos en el proceso de cambio estructural. Por primera vez, los factores endógenos del crecimiento (capital, trabajo, cambio tecnológico e ideológico) se articularon en el proyecto de industrialización dentro de un contexto favorable de relaciones económicas internacionales. De ahí que este período pueda ser identificado como el decisivo en la industrialización de los PES.

Por otra parte, el análisis anterior ha puesto de manifiesto que el cambio estructural de los PES durante el proceso de industrialización ha sido posible gracias a una integración internacional creciente tanto a nivel de los factores productivos, como de los mecanismos de acumulación, como de la realización de la producción. Este ha sido, pues, un proceso que se extiende a todo el período de transición dualista y que puede ser generalizado a todos los PES, si bien un estudio más profundo del proceso de acumulación mostrará diferencias sensibles, tanto en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, como en los mecanismos de articulación, como en el "timing" de realización del proceso.

Así pues, el crecimiento económico y la industrialización de los PES, ha sido un proceso condicionado por su posición en el sistema económico internacional y parece que este es un hecho irreversible para la acumulación de capital en estas economías. Durante todo el proceso de cambio estructural, los PES han dependido de la tecnología exterior (principalmente en los sectores más dinámicos) y han dependido en gran medida del capital extranjero dadas las "dificultades del ahorro interno" para poner en funcionamiento los proyectos de transformación económica (el análisis sectorial de la estructura de estas economías, mostrará una fuerte penetración de los secto-

res más dinámicos por las FMN). Ahora bien, la característica más importante del proceso de "dependencia" de los PES, es que se ha reforzado durante el período de transformación dualista, cuando estas economías pasaban de una etapa en que el sector dominante era el sector agrícola, a otra en que el sector dominante es el sector industrial.

En la segunda parte, por lo tanto, se va a centrar el análisis en el período reciente de industrialización de los PES (1945-1975), tratando de descubrir los mecanismos que hicieran posible el cambio estructural y el crecimiento económico de estos paises. Pero, es necesario definir previamente el marco teórico bajo el que estos procesos han tenido lugar.

CAPITULO IV:

La teoría del crecimiento económico y la industrialización de transición.

Del análisis realizado en los capítulos anteriores se concluye que la investigación precisa de un método de análisis adecuado al estudio del reciente crecimiento y cambio estructural de los PES. Por ello, el "modelo" a utilizar ha de cumplir, entre otros, los siguientes requisitos: en primer lugar, identificar los procesos que han facilitado la industrialización y el desarrollo de un grupo de países que, a principios de los años cincuenta, eran considerados subdesarrollados(1); en segundo lugar, mostrar las diferencias entre los procesos de industrialización de los países avanzados y de los países recientemente industrializados, principalmente, en lo que concierne a las condiciones que definían ambos contextos internacionales: tecnología, mercados exteriores, capital, etc. (Chenery, 1977, p. 459); finalmente, incorporar de alguna forma en el análisis los nuevos hechos económicos que han caracterizado las últimas décadas (como por ejemplo, la expansión de las actividades de las firmas internacionales, la actividad productiva del Estado, etc.) y que, por lo tanto, han condicionado la última etapa de transición dualista de los PRI. En este capítulo trataremos de presentar un conjunto de proposiciones adecuado para analizar el crecimiento a largo plazo y, específicamente, los problemas del crecimiento de transición; es decir, que permita explicar las condiciones, mecanismos y procesos que permiten a un país pasar de una economía basada en el sector agrícola a una economía basada en el sector industrial (y de servicios).

Históricamente pueden identificarse tres importantes experiencias de industrialización: la revolución industrial clásica de los países industriales más avanzados (PIMA), la reconstrucción

(1) Chenery (1977, p. 487) indica que a principios de los cincuenta pueden considerarse países desarrollados a: Estados Unidos, Canadá, Suecia, Suiza, Noruega, Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos, Austria, Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido, Dinamarca y Finlandia.

industrial de los paises europeos después de la segunda guerra mundial y la reciente ola de industrializaciones de los paises en desarrollo. Mientras han existido formulaciones teóricas afortunadas sobre la industrialización de los PIMA (las teorías clásicas de Ricardo, Stuart Mill, Marx, etc.) y de la experiencia de los paises europeos (basada en las teorías dinámicas de Schumpeter,1934 y de Harrod, 1939), no existe, sin embargo, una aproximación teórica que, con carácter general, haya combinado los procesos dinámicos de crecimiento a largo plazo con los hechos diferenciales de la reciente experiencia de los PRI. Por ello, a fín de suplir estas limitaciones teóricas, parece conveniente proponer un conjunto de hipótesis que recojan las líneas generales de las teorías del crecimiento económico, adaptadas a las condiciones de la "nueva revolución industrial".

El método a seguir en este capítulo será, por lo tanto, analizar crfticamente las tesis propuestas sobre la acumulación de capital y el crecimiento de transición. Dadas las analogías existentes entre las "revoluciones industriales" clásicas y modernas, y entre los problemas de la industrialización de las economías avanzadas y de las economías de transición y dado que las proposiciones de los economistas clásicos y de los teóricos del crecimiento dinámico son las herramientas más adecuadas para estudiar los problemas a largo plazo del crecimiento y de la industrialización, parece conveniente considerar como punto de partida y marco de referencia las proposiciiones de los clásicos y de los teóricos dinámicos. A partir de sus formulaciones es posible introducir las nuevas condiciones que han deferenciado la industrialización de los PRI. El resultado será la proposición de un conjunto de hipótesis sobre el crecimiento de transición que, aunque no tengan la estructuración suficiente para ser considerados como un modelo teórico articulado, sean lo suficientemente elaborados para abordar adecuadamente el análisis de la reciente experiencia de los PES en los próximos capítulos.

4.1. Las condiciones necesarias y suficientes del crecimiento de transición.

El problema central de las teorías del crecimiento económico es: explicar sus causas, mostrar por qué se produce el hecho observable del crecimiento a largo plazo de la producción en una economía (y/o en el sistema productivo internacional), cuáles son las condiciones que lo favorecen y cuáles los mecanismos a través de los que tiene lugar. Dado que las experiencias históricas muestran que crecimiento e industrialización son dos aspectos del proceso de cambio estructural de una economía, los problemas de transición dualista están en el centro de las preocupaciones de las teorías del crecimiento económico.

Los modelos clásicos y los modelos dinámicos son formulaciones teóricas basadas en la experiencia histórica de las economías industriales avanzadas y, por lo tanto, sus conclusiones y proposiciones sobre el crecimiento económico se basan en un conjunto de hipótesis que reflejan la realidad de aquellas economías. Cuando estos esquemas tratan de aplicarse a experiencias históricas análogas, es preciso especificar si los hechos diferenciales son lo sufientemente relevantes como para que las proposiciones teóricas hayan de ser, en parte, revisadas. Tal es precisamente el caso de los PRI, donde las condiciones de la industrialización de las economías avanzadas no son suficientes para explicar su reciente experiencia económica.

4.1.1. Del crecimiento progresivo y equilibrado al crecimiento dinamico e inestable.

Cualquier modelo que pretenda interpretar la reciente experiencia de los PRI, se enfrenta con el hecho ("stylized fact") de un crecimiento sostenido y desequilibrado que debe ser explicado a través de las interrelaciones causales de las diversas magnitudes o fuerzas. Estos hechos han sido estudiados ampliamente por los economistas teóricos. El tema base de los análisis dinámicos en los economistas clásicos, fué el desarrollo de la economía desde un estado progresivo (situación de hecho) a un estado estacionario (situación deseable). El crecimiento progresivo está caracterizado por un alto nivel de inversión (acumulación) que incrementa la producción total y los salarios y, por lo tanto, favorece el incremento de la población (Baumol, 1951,pp. 11 y ss.). Harrod (1939) presenta un método de "pensar dinamicamente" los problemas del crecimiento. Su conocida

ecuación, además de ser una fórmula para convertir la parte de renta ahorrada (e inversión) en la tasa de crecimiento del capital (dada la relación capital-producto) (Kaldor, 1965), concibe el crecimiento económico en términos de un equilibrio dinámico que puede poner en funcionamiento fuerzas centrífugas que inducirían a un crecimiento desequilibrado. Veamos cuáles son las proposiciones funadamentales de ambas aportaciones.

1. El crecimiento progresivo y equilibrado.

Los clásicos (y Ricardo, en concreto) consideraban que el incremento de la producción de una economía depende de la acumulación de capital (1). La tasa de incremento de la acumulación de capital determina, por lo tanto, la tasa de incremento del empleo, bajo la hipótesis de complementariedad de los factores de producción y del incremento de los factores productivos en la misma proporción. La tasa de acumulación depende del nivel de beneficio debido, tanto a que los altos beneficios inducen a la acumulación de capital, como a que ellos son la fuente del ahorro. El porcentaje de los beneficios en la renta determina la participación de la inversión en la producción y la tasa de la acumulación de capital. Finalmente, la participación de los beneficios es igual a la diferencia entre la producción por hombre (después de deducir la renta de la tierra) y el salario por hombre. Este último se consideraba constante y estaba gobernado por el "precio natural" de la fuerza de trabajo: a largo plazo, los salarios tienden a situarse al nivel de subsistencia ("iron law of wages"). El modelo funciona bajo la hipótesis de la existencia de un "limitado excedente de fuerza de trabajo".

Las aproximaciones clásicas discutían, pués, los caminos en que la economía se estaba moviendo y representaron, por lo tanto, una base teórica válida para la proposición de

---

(1) Entendían por acumulación de capital la diferencia entre producción y consumo (ahorro), que se suponía iba a ser dedicado a la inversión en bienes de capital.

políticas económicas adecuadas a los problemas reales. Basándose en el esquema teórico expuesto, se podía proponer la evolución de la producción (path of growth)desde un estado en que la población era pequeña comparada con la dotación de recursos naturales, y en que los beneficios, la tasa de acumulación y los salarios eran relativamente altos, a un estado estacionario en que los recursos estaban plenamente utilizados. El modelo anterior era, pues, un modelo de crecimiento progresivo, en el que los incrementos en la productividad debidos a las innovaciones tecnológicas y a los descubrimientos, podrían posponer ilimitadamente el alcanzar el estado estacionario.

2. El crecimiento dinámico e inestable.

Harrod, utilizando en gran medida el análisis Keynesiano, trata de construir una teoría dinámica que presente un marco alternativo a la teoría estática. Su aportación puede resumirse de la siguiente forma:

El crecimiento del producto social exige el aumento del stock de capital a través de las nuevas inversiones. Si se acepta una relación capital-producto fija (k = ko), dada por el estado de la tecnología, se sigue que el aumento de la inversión produciría un aumento del PNB. Aceptando también que el ahorro es una proporción fija de la renta y que la nueva inversión está determinada por el nivel de ahorro, puede construirse un "modelo" simple de crecimiento (1), representado por la siguiente fórmula:

$$Gp = dY/Y = s/k \quad (a)$$

que indica que la tasa de crecimiento del producto nacional(Gp)

---

(1) Según las hipótesis y definiciones anteriores

$S = s\,Y$
$I = \Delta K$
$k = K/Y$
$S = I$
de donde $s\,Y = k\,\Delta Y$

S = Ahorro
I = Inversión
K = Capital
Y = Producto social, Renta

está directamente relacionada con la tasa de ahorro(s) e inversamente relacionada con la relación capital-producto (k) (directamente con la productividad del capital); la tasa de crecimiento de la producción (renta) (dY) es un múltiplo constante de la producción (renta) total (Y): cuanto mayor es la renta tanto mayor es su tasa de crecimiento y por lo tanto la renta crece más y más rápidamente.

Bajo la hipótesis suplementaria de que todos los beneficios (P) se ahorran y de que todos los salarios se consumen (s = P/Y), se seguiría que la tasa de beneficio sobre el capital sería igual a la tasa de crecimiento de la producción y a la tasa de crecimiento del capital (Gk) (1)

$$P/K = Gp = Gk \quad (b)$$

La ecuación fundamental (a) indicaría que para que una economía crezca, debe ahorrar e invertir una cierta proporción de su renta : cuanto más ahorre (e invierta), más rapidamente crecerá. Pero la tasa actual a la que pueden crecer para cada nivel de ahorro, depende de lo productivas que sean sus inversiones. La ecuación (b) indicaría que la tasa de crecimiento de la producción (y de la renta) y, por lo tanto del empleo, está limitada por la tasa de crecimiento del capital y, por lo tanto, por la tasa de rendimiento del capital (la tasa de Beneficios). Es decir, el estímulo a la inversión y el aumento de la renta y del empleo, vendría determinado por la rentabilidad financiera del capital inmovilizado.

En las condiciones descritas, el crecimiento del producto social se mueve a través de una línea de equilibrio dinámico en el sentido de que el nivel de producción alcanzado es tal, que los productores sentirán que han actuado bien y

---

(1) Debido a que

$$s = I/Y = Gp\ k$$
$$P/Y = Gp\ K/Y$$

y dado que $P/K = P/Y \cdot Y/K$ se sigue que

$$P/K = Gp$$

continuarán haciéndolo igual. Pero, a corto plazo, cuando la renta crece menos (más) rápidamente que la necesaria para garantizar el nivel de inversión (o satisfacer los deseos empresariales de inversión), se produciría una salida de la senda de equilibrio que, en vez de reequilibrarse, se iría autoalimentando progresivamente. Harrod concluye que la teoría dinámica se puede resumir en dos proposiciones: Existe una única línea de crecimiento determinada por la propensión al ahorro y por la relación capital-producto que permite el equilibrio dinámico del sistema. Existen, sin embargo, fuerzas centrífugas que entran en funcionamiento cuando se producen desajustes entre las expectativas de crecimiento de los agentes económicos y las tasas realizadas. De ahí que la senda de equilibrio dinámico del crecimiento sea altamente inestable.

A largo plazo la expansión de la producción tiene un límite máximo dado por la tasa de crecimiento permitida por el incremento de la población (tamaño de la fuerza de trabajo), la acumulación de capital, las mejoras tecnológicas (el estado del conocimiento técnico), la dotación de recursos naturales, etc., que Harrod (1939, p. 30) denomina tasa natural de crecimiento que, de forma simplificada puede expresarse por:

$$Gn = l + t \quad (c)$$

donde "l" es la tasa de crecimiento del empleo debida a la tasa de crecimiento de la población y "t" es la debida al progreso técnico. En estas condiciones, el crecimiento equilibrado tan sólo puede darse cuando Gp = Gn, es decir, cuando $s/k = l+t$. Dado que Harrod supone que s, l, t y k están dados independientemente, la igualdad tan sólo se daría accidentalmente. El problema se presentaría de forma diferente cuando estas variables no fueran mutuamente invariables y pudieran establecerse ciertas relaciones funcionales entre ellas (Kaldor, 1965, p.183); ello permitiría que a largo plazo pudiera hablarse de crecimiento equilibrado con pleno empleo de los factores productivos.

4.1.2. Las condiciones del crecimiento de transición.

Los modelos de crecimiento progresivo y dinámico condicionan el aumento del producto y de la renta, al aumento de la acumulación (proporción de la renta ahorrada); el crecimiento económico sería, por lo tanto, una cuestión de incremento del ahorro y de la inversión (Todaro, 1977). Por otro lado, "suponen implícitamente que los esquemas de crecimiento y desarrollo son en gran parte autónomos en la medida que no consideran explícitamente los factores externos como las variables más críticas" (Lasuén, 1975, p. 113). De ahí que se haya propuesto como solución a las restricciones que presenta el bajo nivel de formación de capital en los países que atraviesan por un período de transición dualista, el llenar el "gap" del ahorro interno ("fill the saving gap") a través de la ayuda exterior y de las inversiones extranjeras.

Esta forma de abordar los problemas del crecimiento de transición, asume que los hechos que definen la industrialización de los países en desarrollo son análogos (sino idénticos) a los de la primera industrialización de los países avanzados, o a la experiencia de los países de la Europa desarrollada después de la segunda guerra mundial (Plan Marshall). Desafortunadamente, la historia no ha sido ni es la misma, y la razón básica es que, aunque los mecanismos de acumulación de capital pudieran ser considerados como una condición necesaria del crecimiento de transición, no pueden ser considerados como una condición suficiente.

Por un lado, los países que atraviesan (o han atravesado recientemente) por un período de transición dualista tienen unas condiciones económicas e institucionales, sustancialmente diferentes, a las que definían a los países avanzados. Frecuentemente, carecen de un mínimo de infraestructura económica que permita dedicar el excedente de acumulación a la inversión productiva; el mercado de bienes producidos no se haya suficientemente articulado debido a un sistema de transportes y de comu-

nicaciones poco desarrollado, o a deficiencias de la estructura productiva; las relaciones monetarias no han llegado a algunas partes del sistema productivo (o no lo han hecho suficientemente) y se rigen, por lo tanto, por criterios de escasa racionalidad económica; en algunos casos, no existe la suficiente competencia y eficacia empresarial, que garantice decisiones de inversión según criterios de eficacia y rentabilidad (el riesgo no es asumido racionalmente dentro de la actividad productiva); no disponen de una mano de obra cualificada que facilite inversiones con tecnología moderna; las administraciones públicas están llenas de una burocracia poco eficiente y cualificada; etc.. Estas condiciones se dan en menor o mayor grado en la mayor parte de los paises en crecimiento. En aquellos casos en que la etapa de crecimiento en transición ha sido completada recientemente, la mayor parte de estas restricciones han sido superadas en medida considerable, si bien la nueva organización económica sigue arrastrando los efectos de estas limitaciones.

Por otro lado, el crecimiento de los paises en transición, depende del nivel (y de las condiciones) de integración en el sistema económico internacional,hasta el punto que las estrategias de desarrollo tienen que ponerse en funcionamiento (en muchos casos) de acuerdo con las decisiones de los centros de decisión de los paises más avanzados. Al fin y al cabo, la mayoría de los paises en vías de desarrollo dependen de factores económicos internacionales, que hacen que el crecimiento nacional esté determinado por el crecimiento internacional. El pretender un crecimiento autónomo y autárquico es, en general, una utopía chauvinista en el contexto actual, que podría tener un éxito limitado tan sólo en paises con una dotación de recursos naturales amplia,y con dimensiones suficientemente grandes, que estuvieran en las primeras etapas del proceso de industrialización. De ahí que el crecimiento de transición haya que abordarlo dentro del contexto internacional en que está inscrito y, dentro del modelo de crecimiento del sistema económico internacional en su conjunto.

4.2. Nuevos hechos en los procesos de acumulación de capital de los países en transición.

- Durante los últimos treinta años la acumulación de capital en los países con economía de mercado se vió sensiblemente afectada por el desarrollo y ampliación de las estructuras productivas. De un lado, las relaciones económicas internacionales se vieron profundamente afectadas por la expansión de procesos de internacionalización de la producción y del capital que lidereron las Firmas Multinacionales (FMN); de otro lado, el Estado ha intervenido de forma creciente en la actividad productiva; también, el desarrollo de las grandes empresas ha dado lugar a nuevas formas de concepción del empresario, pasando del modelo Shumpeteriano a la formación de lo que Galbraith denomina tecnoestructura; finalmente, todas estas alteraciones en los agentes económicos se han visto reflejadas en la tendencia al aumento de las formaciones oligopolistas dentro de los países.

Estos cambios sustanciales en el sistema productivo de los países capitalistas ha afectado particularmente a los procesos de acumulación de capital y crecimiento de las economías en transición. De ahí, que al tratar de dibujar el marco teórico del crecimiento en transición, sea obligado llamar la atención sobre estos aspectos que diferencian los procesos de industrialización de los PRI, de las experiencias de las economías avanzadas.

4.2.1. Internacionalización y acumulación de capital.

El gradual desarrollo del modo de producción capitalista ha ido acompañado de la formación del espacio internacional a través de la sucesiva internacionalización de las mercancías, el capital y la producción. Durante la fase del capitalismo competitivo, el intercambio de materias primas y de bienes de consumo constituían la base del sistema de relaciones económicas internacionales. El comercio internacional favoreció la formación del excedente necesario para la expansión del sistema pro

ductivo (1). Desde 1871 a 1929, las inversiones de portafolio se consolidaron como el factor más dinámico en el espacio económico internacional,entre el comercio tradicional de mercancías y las crecientes inversiones directas (Dunning, 1972, p. 9-23). El capital financiero se internacionaliza, preferentemente, a través de los préstamos entre estados (gran desarrollo de la deuda exterior) y las inversiones en agricultura (especialización preferente del capital francés), minería (idem. del capital inglés), ferrocarriles, servicios públicos (agua y electricidad), etc.. Desde la segunda guerra mundial (y, particularmente, desde principios de los años sesenta), la internacionalización se presenta en toda su amplitud a través de las formas tradicionales (comercio exterior, inversión de portafolio) y de las inversiones directas. La gran expansión de las FMN ha hecho de la internacionalización de la producción, la forma predominante de la acumulación de capital a nivel internacional. Algunas industrias se han desarrollado enormemente a través de este mecanismo, a fin de mantener su capacidad de acumulación dando lugar a una nueva dimensión de la internacionalización (2).

---

(1) Es el punto culminante del capitalismo clásico, cuyos principales teóricos fueron A. Smith y D. Ricardo. Se consideraba que el crecimiento de la producción se veía limitado por la dimensión reducida del mercado (Smith) y por el valor de intercambio de la fuerza de trabajo (Ricardo). El comercio internacional liberó al sistema productivo,de ambas barreras, mediante el aumento de las ventas (exportación de productos) y la reducción de los costes del trabajo (importación de materias primas y productos alimenticios a bajo precio). De esta forma el sistema productivo pudo continuar creando el excedente necesario para la acumulación de capital.

(2) La teoría económica ha estudiado el comercio internacional (internacionalización del capital) a través de la ley de costes comparativos (Alfonso, 1979). Hoy, parte de los teóricos aplican el mismo criterio para estudiar la internacionalización del capital y de la producción (Palloix, 1975, p. 78). Sin embargo, esta aproximación (Bertin y Dunning, por ejemplo) supone una limitación conceptual (principalmente en el caso de la producción a escala internacional), debido a que reduce el problema al análisis en el espacio nacional, a través de la balanza de pagos (Palloix, 1975, p. 72).

La acumulación de capital en los PRI se ha visto afectada por cada una de las formas de internacionalización que definen las relaciones económicas internacionales en el momento presente.

a) La internacionalización de las mercancías ("commodities") está presente en estas economías a través de un abanico amplio de formas: Comercio internacional (importación y exportación), venta de servicios turísticos, venta de fuerza de trabajo (emigración en los paises "productores" de mano de obra) (1), etc.. Las variables directamente afectadas por esta forma de internacionalización son, la demanda global, la inversión en alojamientos y actividades turísticas, la importación de bienes de consumo, etc.

b) La internacionalización del capital se produce a través de la ayuda internacional, préstamos internacionales de estado a estado y entre individuos, las corrientes de capital a largo plazo (inversiones de portafolio), etc.. Esta forma de internacionalización afecta, principalmente, al excedente del sector exterior debido a que ha ayudado a resolver los problemas de balanza de pagos; pero, otras variables (como el excedente de acumulación y algunas formas de la demanda de inversiones, etc.) reciben también un fuerte impacto.

c) La internacionalización de la producción toma la forma de la implantación de las filiales de las FMN en los paises receptores. Ello permite la articulación de la estructura productiva de los PRI en el sistema productivo internacional, a través de sus redes internacionales de producción. Los más inmediatos efectos de este hecho ("stylized fact"), son la concentración de la estructura productiva, la ampliación del empleo, la introducción de tecnología extranjera, la ampliación de la demanda global, el aumento de la inversión, etc. En economías que

---

(1) "Labour supply countries", traducido por: paises "productores" de mano de obra.

están atravesando por un proceso de transición dualista, su cambio estructural se ve particularmente afectado por esta forma de industrialización puesto que incide en todas las variables que afectan al proceso de acumulación de capital.

4.2.2. Estado y acumulación de capital.

La función económica del Estado, tal como hoy se percibe, comenzó a ser delineada como consecuencia de las transformaciones del sistema productivo (en los paises de economía de mercado) después de 1929. Pocos negarían hoy el importante papel que juega el Estado en los procesos de crecimiento económicos en cualquier pais capitalista y, principalmente, en los PRI y en las economías en desarrollo (1). El Estado incide directa e indirectamente sobre el sistema productivo: Por un lado, el Estado ha adquirido el control y la dirección de varios sectores de la economía a través de las empresas públicas de servicios y productivas (Stoleru, 1969); por otro lado,el Estado actúa como un elemento de cohesión en el sistema productivo a través de la política económica y social.

a) Las "empresas" de servicios son aquellas que proporcionan servicios tradicionalmente denominados públicos o realizan gastos públicos improductivos. Consiste en actividades administrativas y militares; en gastos en servicios de infraestructura agrícola, urbana y de transporte, y en algunas transferencias (Papi, 1969). En general, generan una cierta expansión de la demanda y estimulan la inversión, pero tienen un

---

(1) El Estado se ha convertido en una estructura básica en la configuración y formación del sistema productivo, por lo que el análisis de su influencia es decisivo para entender los procesos de transformación económica y social. Por ello, una parte importante de la investigación en ciencias sociales, se centra en el estudio del Estado, en sus cambios y en su influencia sobre la acumulación de capital en las economías de mercado.

efecto limitado, principalmente, en los países en desarrollo(1).

b) Las empresas "productivas" son aquellas que realizan actividades de venta de productos en el mercado; normalmente, su objetivo es realizar un beneficio suficiente para cubrir, al menos, el tipo de interés de las obligaciones del Estado. Existen dos tipos: algunos monopolios de servicios públicos(2) y de industria de base,y algunas empresas que compiten directamente con las empresas privadas (sectores del automóvil, del acero, químicos, etc.). La forma más elaborada de este tipo de empresas, está constituida por los "holdings de Estado" (3).

Las empresas productivas afectan directa o indirectamente al proceso de acumulación de capital: generan incrementos en la producción y en la inversión, amplían la demanda global, estimulan el aumento del excedente de acumulación, etc.. En general, en los PRI han desempeñado un papel muy favorable para el crecimiento económico en el período de transición en la medida en que han "nacionalizado" ciertos sectores productivos y han complementado y suplido la iniciativa privada.

---

(1) El gasto improductivo, propuesto por los Keynesianos para resolver problemas de desempleo, se ha mostrado incapaz de incidir sobre el desempleo estructural de los países subdesarrollados (Sylos - Labini, 1956, p. 174). Tiene, sin embargo, un efecto indirecto sobre la renta nacional, cuyo grado de eficacia depende de la relación del gasto con las fuentes de financiación en cada economía.

(2) Carbón, electricidad, servico telefónico, ferrocarril, tabaco, servicio postal, etc.. Este tipo de empresas se ha desarrollado, ampliamente, en las economías avanzadas, y se ha originado como resultado de nacionalizaciones (Hanson, 1964).

(3) Las características diferenciales de los "State-holding companies" son: su actividad en una amplia gama de sectores manufactureros y de servicios; el carácter mixto (público-privado) de la mayor parte de las empresas y el no-control del sector en el que operan (Holland, 1972). Casos - tipo son el ENI en Italia y el INI en España.

c) Finalmente, el Estado se comporta como un agente económico, al facilitar los procesos de acumulación de capital. De un lado, el Estado se encarga, a través de la política social, de que el sistema productivo disponga de mano de obra barata suficiente, y con la capacidad profesional necesaria; por otro lado, se encarga de la "administración" del dinero a través de la política monetaria, lo que permite al sistema productivo disponer de los medios financieros necesarios para mantener las inversiones, facilitar el comercio, etc., interviniendo en caso de desequilibrios ocasionales (Brunhoff, 1976); finalmente, a través de la política industrial, facilita el proceso de expansión económica del país.

4.2.3. Los agentes económicos en la acumulación de capital.

La teoría del desarrollo económico señala, entre otros, dos importantes elementos en el proceso de transición dualista. En primer lugar, el aumento de la renta per capita requiere la adopción de tecnologías más productivas, la creación de nuevos productos, el empleo de nuevas materias primas, la apertura de nuevos mercados, la adopción de nuevas formas de organización, la acumulación de nuevos conocimientos científicos, etc.. En segundo lugar, el proceso de crecimiento requiere la interacción entre la nueva capacidad creada y la creación de la demanda correspondiente, de tal forma, que se establezca un cierto equilibrio durante el proceso de expansión de ambas fuerzas.

El empresario (tanto individual como colectivo), se convierte en el principal motor de los procesos de crecimiento y cambio estructural, debido a su carácter innovador y capacidad creadora (Shumpeter, 1934). Es el único agente económico que puede conectar diferentes mercados, suplir las deficiencias de los mercados existentes ("gap - filling"), descubrir y utilizar los "inputs" raros por naturaleza pero necesarios para el proceso productivo ("input - completer"), crear nuevas firmas, etc. (Leibenstein, 1968). Ha sido reconocido ampliamente que

la función del empresario es un componente vital en el proceso de crecimiento económico. La acumulación de capital y la expansión de la fuerza de trabajo, están condicionados en cierta medida por el aumento del cambio tecnológico que, en última instancia, depende de la iniciativa empresarial (Baumol, 1968).

Los análisis teóricos (y empíricos) sobre el crecimiento de transición, han puesto de manifiesto que uno de los problemas fundamentales que enfrentan los países en desarrollo es, precisamente, la carencia de capacidad emprendedora en sus sistemas productivos. En los PRI, esta limitación ha podido ser resuelta, no sólo debido al papel desempeñado por las FMN y las empresas estatales, sino también por los cambios ocurridos en las organizaciones industriales nacionales mediante la creación de grupos nacionales privados y grandes empresas, y la pérdida de importancia de las empresas familiares. Estas transformaciones en la estructura de los agentes productivos, si bien han resuelto hasta cierto punto los problemas que presentaba la falta de un espíritu dinámico en las empresas, ha alterado, de una parte, la misma organización empresarial en los PRI y, de otra, ha favorecido la expansión de formas oligopolistas en los mercados interiores.

Uno de los hechos más característicos de la reciente historia de los PRI, es la formación de grupos económicos nacionales, organizados en compañías"multifirma" bajo común control financiero y de organización. Alrededor de un banco (o de una empresa) se ha establecido el grupo de empresas (o de bancos e instituciones financieras), frecuentemente sobre la base de la diversificación de las actividades productivas en diferentes sectores, y en casos, sobre integraciones verticales. La capacidad financiera y la producción de una variada gama de productos (y servicios) les ha permitido resolver las deficiencias de materias primas, ampliar los mercados, desarrollar estrategias de diversificación de riesgos en las nuevas inversiones, etc.. Estos cambios en la estructura empresarial, jun-

tamente con los producidos por las FMN y estatales, permiten proponer que el crecimiento de transición está siendo liderado por organizaciones que tienen que ver muy poco con el "empresario Shumpeteriano" (característico de la industrialización de los países avanzados), y que se guían por criterios de racionalidad y de organización modernos que incorporan de las economías avanzadas.

En el proceso de transición dualista de los PRI se ha producido un relativo aumento de estructuras oligopolistas en los mercados de los sectores industriales más dinámicos debido, tanto a los efectos de la internacionalización de la producción, como a la formación de grandes grupos económicos (y en menor medida, de empresas públicas). La acumulación de capital depende, más y más, del comportamiento de las grandes empresas (vinculadas a este tipo de organizaciones). Sus decisiones de inversión condicionan el comportamiento de las empresas medianas y pequeñas, cuya autonomía depende de la capacidad financiera que les proporciona el sistema bancario y/o la ayuda estatal. Esta oligopolización relativa (en el proceso de industrialización) del sistema productivo condiciona el proceso de acumulación de capital. Cuando prevalece el sistema competitivo, el excedente generado revierte de nuevo al proceso productivo, directamente o a través del sistema financiero; pero, cuando dominan los mercados las condiciones oligopolistas, las cosas tienden a suceder de otra forma,debido a que el excedente es en gran medida controlado por las grandes empresas y no necesariamente se canaliza a través del sistema financiero. Las empresas oligopolistas, conscientes de su posición en el mercado, toman sus decisiones de inversión (no siempre de la forma más eficaz) en función del mínimo de demanda del mercado que les proporciona el máximo de beneficio. Por ello, no todo el excedente que controlan es reinvertido. Ello hace que las pequeñas empresas y las recién llegadas ("newcomers") (además de las barreras que han de soportar) no dispongan del excedente restante.

4.3. Crecimiento y acumulación de capital en los PRI.

Las teorías del crecimiento económico muestran que el aumento a largo plazo de la producción (por hombre), es posible gracias a la aplicación de nuevas tecnologías en el proceso productivo. Los cambios tecnológicos permiten la introducción de nuevas combinaciones de factores productivos, las cuales incrementan la productividad física del trabajo y esto, a su vez, aumenta la renta real. Así, el nivel de crecimiento depende de la cantidad de ahorro e inversión (a largo plazo) que genera un país para adquirir nueva tecnología, y/o ampliar la utilización de los factores productivos disponibles. De ahí, dado que el aumento de productividad del trabajo es, fundamentalmente, el resultado de la acumulación de capital, el proceso de crecimiento de una economía se identifica con el proceso de acumulación de capital (1). Para entender el primero es preciso analizar el segundo en toda su complejidad.

El ahorro y la inversión son las formas que toma el proceso de acumulación de capital. Cualquiera que sea el sistema de propiedad en una economía (y la forma de Estado), la capacidad de ahorro e inversión a largo plazo es tanto mayor, cuanto menor sea el consumo de los empresarios, del Estado y de los

---

(1) Esta es una apreciación ampliamente compartida por los teóricos del desarrollo económico. Higging (1968, p. 151-152) sostiene que "la acumulación de capital es el núcleo (very core) del desarrollo económico... El desarrollo económico no puede tener lugar sin acumulación de capital". Fei y Ranis (1963, p. 284) sostienen que "cuanto mayor es la tasa de acumulación de capital, mayor es la tasa de expansión del empleo industrial y de la producción".

trabajadores (Lasuén, 1979, p. 68). Se puede convenir que la parte de renta generada en una economía que no se dedica al consumo, constituye el excedente del sistema productivo (1). La aplicación de este fondo de acumulación a la adquisición de maquinaria moderna (que incorpora la tecnología más eficaz) en actividades e industrias más rentables, incrementaría la productividad y, por lo tanto, la renta y la producción. En resumen, se puede proponer con Kuznets (1965) que para acumular, es necesario convertir una parte del excedente de producción en capital, en medios de producción ("productive tools") que incorporen tecnología.

De todo lo anterior se concluye que a efectos del crecimiento económico son particularmente decisivos, la generación del excedente y la composición y destino del mismo. La clave del éxito o del fracaso de las estrategias de crecimiento en los países en desarrollo, está precisamente en la formación del excedente necesario para culminar la etapa de crecimiento en transición, y en la asignación más productiva de los recursos,que permita realizar la transición dualista de la forma más eficaz. Por ello, a fin de percibir la complejidad de los procesos de acumulación de capital y crecimiento económico en estas economías, hay que analizar las condiciones bajo las que se forma el excedente y los mecanismos que influyen en su destino y en la composición de las inversiones.

---

(1) Suele usarse como medida del excedente la diferencia entre renta nacional y masa salarial bajo la hipótesis aceptada por los keynesianos de que, dado que el Estado y los trabajadores consumen casi todos sus ingresos, la capacidad de acumulación depende de la cantidad de renta total que reciben los empresarios.

4.3.1. Excedente y acumulación.

La formación y transferencia (o apropiación por un grupo social) del excedente de producción ha sido un problema que tradicionalmente ha preocupado a los teóricos del crecimiento económico. Los economista clásicos desarrollaron una parte de sus teorías basándose en este concepto. Los autores neoclásicos, sin embargo, han rechazado este concepto (debido a su reacción en contra del pensamiento clásico) y generalmente conciven el ahorro no como resultado de un excedente previo, sino como resultado de la "abstinencia". Hoy los teóricos del desarrollo económico (1) han aceptado el papel que el excedente agrícola ha jugado históricamente en la acumulación de capital en el sector industrial de todo tipo de economías. Estudian la articulación de ambos sectores en la formación del excedente, la dimensión necesaria para mantener el proceso de industrialización y la tasa de crecimiento económico, y los mecanismos de transferencia. Todos coinciden en que, una vez que el excedente se transforma en fuente de renta, el proceso de acumlación tiende a convertirse en un mecanismo autoalimentado.

En las primeras etapas del proceso de transición dualista, el excedente del sector agrario es vital para la transformación estructural y el crecimiento de una economía. Por ello, resume Lasuén (1979, p. 89 y ss.) que los puntos esenciales de un modelo de desarrollo de un país agrario, entre otros, son: 1) La nacionalización del excedente agrario a través de los mecanismos que impidan su transferencia al exterior (protección arancelaria, control administrativo, sobrevaluación del tipo de cambio). 2) El incremento continuado del excedente agrícola mediante la reducción del salario agrícola real, y la reducción del consumo innecesario de los empresarios agrícolas. 3) La transferencia del excedente al sector industrial mediante el incremento

(1) Lewis (1954, p. 173-174), Fei y Ranis (1964, p. 206), Myrdal (1957, p. 43), McQueen (1973, p. 37-43), Benetti (1974, p. 173-174), etc.

de los precios industriales por encima de los agrícolas. 4) La formación de una balanza agraria excedentaria que garantice las divisas extranjeras necesarias para mantener la importación de maquinaria y la compra de tecnología.

La experiencia reciente de los PRI muestra que en las últimas etapas del proceso de crecimiento de transición, la formación y transferencia intersectorial es más compleja. En principio, en una economía abierta hay que contar, no sólo con el excedente generado internamente, sino también con el que proviene de otros países a través de las diferentes formas de internacionalización. Además, hay que tener presente tanto el papel que juega el sector agrícola, como el de las empresas dinamicas del sector industrial, como el del Estado. Por lo tanto, las características más significativas del Excedente en los PRI, puede resumirse como sigue:

a) El excedente interior se forma y se transfiere a través de diversos mecanismos: En primer lugar, el excedente agrícola se forma y se transfiere según los mecanismos analizados por Alfonso (1979):mantenimiento de los salarios agrícolas por debajo de los industriales y con tasa de crecimiento por debajo del coste de vida; mantenimiento de precios agrarios especulativos (aumento del excedente agrario) y posterior aumento de los industriales (transferencia intersectorial); transferencia de los beneficios agrarios a través de un impuesto creciente sobre la renta agraria; etc. En segundo lugar, se produce un excedente industrial creciente siempre que los salarios crezcan a una tasa inferior al crecimiento de la productividad más los precios. En último análisis, el ahorro generado en el sector industrial (y de servicios), depende de la capacidad de formación de beneficios, que depende del volumen de ventas de las empresas. Beneficios y ventas son función de la distribución de la renta y del grado de monopolio del sector. El excedente tiende a concentrarse en los sectores más dinámicos y en las grandes firmas debido, principalmente, al efecto (redistributivo) de la utili-

zación de tecnología "capital-using" y de los mecanismos que genera la competencia oligopolista en los mercados. Después, el Excedente se crea, transfiere y concentra en algunos sectores y empresas de la industria (y, en ocasiones, servicios) a través de la inflación. También la formación, concentración y distribución del Excedente (en términos monetarios) de la economía, se realiza a través del sistema bancario y de otros operadores financieros. Finalmente, el Estado interviene en la transferencia del excedente de producción de unos sectores a otros por medio del sistema impositivo y del gasto público, además de a través de la intervención directa de las empresas públicas en el sistema productivo y de la intervención indirecta a través de la política económica. Etc.

b) El excedente exterior se canaliza hacia las economías en crecimiento (y, en concreto, hacia los PRI) a través de las diferentes formas de internacionalización. En el caso de la internacionalización del capital, los recursos externos no siempre producen un incremento a largo plazo del volumen del excedente en el país recpetor debido, principalmente, a los pagos de intereses y dividendos, etc.. En el caso de la internacionalización de la producción, aunque a corto plazo el flujo de fondos de inversión signifique un aumento del excedente, a largo plazo pudiera convertirse en un drenaje del mismo, debido a la transferencia de beneficios al extranjero, al uso del ahorro nacional (a través del sistema financiero) en los nuevos proyectos de inversión, a la práctica de competencia oligopolística por las FMN en mercados hasta entonces concurridos por pequeñas y medianas empresas nacionales , etc.

4.3.2. La inversión del excedente de producción.

El problema, ahora, es determinar cuales son las variables que condicionan la decisión de invertir productivamente el excedente y la composición y destino de las inversiones. Los análisis teóricos aislan, fundamentalmente, las siguientes variables:

el tipo de interés, el beneficio, las innovaciones y la demanda. Lasuén (1979, p. 87) indica que los postkeynesianos han establecido que, "si los precios del país (incluyendo la tasa de interés) reflejan los costes reales, la estructura (composición y destino) de la inversión que resulta de aplicar el criterio del máximo beneficio en un mercado libre, es idéntica a la que resultaría de aplicar el criterio de eficiencia social en uno planificado. Por consiguiente, dada la mayor simplicidad organizativa del mercado libre, la forma más eficaz... de repartir los fondos de inversión entre sectores, empresas y máquinas, es el utilizar el criterio del máximo beneficio en un mercado libre". Sin embargo, la realidad en las economías avanzadas y en los PRI, no siempre se ajusta al criterio de libre mercado, por lo que es conveniente analizar las diferentes hipótesis a fin de determinar cuáles son las determinantes reales de la inversión.

Los cambios en el tipo de interés afectan a las decisiones sobre nuevas inversiones en las pequeñas firmas (y en aquellas que actúan en sectores competitivos) y al crédito a los consumidores; pero en las industrias oligopolistas, los cambios en la tasa de interés tendrían un ligero efecto sobre el volumen de inversión (Sylos-Labini, 1956). Según indica Benetti (1974), algunos trabajos empíricos realizados sugieren que el efecto de las variaciones en la tasa de interés sobre la inversión, es muy reducido. Desde el punto de vista teórico, los trabajos de Sraffa, Garegnani y otros han mostrado la pérdida de credibilidad de esta tesis debido, principalmente, a que está basada en la aceptación de la demanda de inversión elástica al tipo de interés. Por lo tanto, se puede mantener que en los paises en crecimiento de transición, los cambios de la tasa de interés tienen un escaso efecto sobre la inversión.

Sobre la tesis que mantiene que los beneficios condicionan las decisiones de inversión, hay que hacer las siguientes matizaciones. Por un lado, la cantidad de beneficos ganados por las empresas, condicionan el ahorro, más que la inversión; constituye

el nivel máximo de la inversión y de la capacidad real de acumulación (en el caso de pleno empleo). Por otro lado, las variaciones en la tasa de beneficios influencian las decisiones de inversión y, por lo tanto, pueden explicar los cambios en la composición y nivel de la inversión total de una economía. Sin embargo, su valor explicativo es necesario referirlo a las estructuras institucionales de cada economía, pues, "tanto la tasa de beneficio realizada como la esperada, son entidades complejas y vagas" (Robinson, 1962, p. 29).

Shumpeter (1934) mantiene que las innovaciones estimulan las inversiones debido, a que influyen sobre la vida de los equipos de capital y permiten la creación de nuevos productos; condicionan, tanto la tasa de beneficios (reducen los costes de producción), como la demanda (introducen nuevos bienes). Sin embargo, en el caso de paises en proceso de transición dualista, la innovación tecnológica es, en cierta medida, externa al proceso productivo, debido al hecho de que estos paises no reúnen condiciones para la creación de nueva tecnología y, por lo tanto, la importan. Dado el carácter limitado de los mercados de las producciones más dinámicas, la decisión de adquirir tecnología depende de la capacidad real (y/o potencial) del mercado, de la estructura industrial del sector y, en menor medida, de la obsolescencia de los bienes de equipo. De ahí, que en estas economías, el efecto de las innovaciones (1) en la inversión sea limitado, y haya que considerarlo condicionado a las características "institucionales" de la oferta y de la demanda.

---

(1) Robinson (1962, p. 52) distingue tres tipos de innovaciones en tecnología: autónomas (aumento del conocimiento científico), competitivas (como efecto de la competencia entre las firmas) e inducidas (debidas a la escasez de fuerza de trabajo). Ninguno de estos tipos parece tener especial arraigo en las economías en desarrollo.

La demanda efectiva (en relación con la capacidad de producción de las plantas) afecta directamente las decisiones de inversión de las grandes empresas (más dinámicas) e influencia indirectamente las de las pequeñas. Por ello, para explicar la evolución, los cambios y la composición de la inversión, es necesario considerar las características (tamaño, estructura, etc.) que definen a la demanda de una economía. Como se ha indicado anteriormente, la demanda efectiva está ligada a los factores institucionales de la economía.

En resumen, las decisiones de invertir, la composición y el destino de las inversiones, están determinados por la tasa de beneficio esperada, por la demanda efectiva y, en último análisis, por las características históricas, políticas y sociológicas que condicionan las relaciones de producción y la demanda, y por el grado de competitividad en la economía (Robinson, 1962, p. 37, 38 y 47). En las economías en crecimiento de transición, estos condicionamientos toman particular importancia, debido a la incidencia de la internacionalización de la producción en la estructura productiva, y a la influencia de las estructuras políticas e institucionales en el proceso de crecimiento económico.

4.4. Tecnología y crecimiento de transición.

En una economía en expansión, la acumulación de capital (inversión) incorpora progreso técnico en los nuevos bienes de producción adoptados. La acumulación de capital es, en última instancia, acumulación de tecnología. Sin embargo, es difícil medir hasta qué punto la acumulación de capital (en toda su extensión) depende del progreso técnico; lo único que se puede decir es, que la acumulación sin progreso técnico alcanzaría pronto sus límites (1). Por lo tanto, el crecimiento económico (a largo

---

(1) Por otro lado, el progreso técnico requiere un nivel mínimo de acumulación de capital. Así que, en el proceso de crecimiento económico existe una interrelación estrecha entre ambas variables.

plazo) es cuestión de acumular y aplicar conocimiento científico y tecnología.

A diferencia de lo que ha ocurrido en las economías avanzadas, en donde la industrialización se ha realizado a través de la creación y aplicación de nueva tecnología, en las economías en transición (PRI, por ejemplo) el crecimiento económico ha tenido lugar usando tecnología ya existente, mediante su transferencia de las economías avanzadas. Dada la estrecha relación entre acumulación y progreso técnico, la adopción de nuevas técnicas en el proceso productivo,ha producido (y produce) en estas economías una forma específica de expansión. Por ello, parece conveniente analizar la naturaleza del progreso técnico incorporado en las nuevas inversiones, y el impacto de la transferencia tecnológica en el proceso de acumulación de capital y crecimiento de los PRI.

4.4.1. Cambio tecnológico y acumulación en los PRI.

La estructura productiva de los PRI está compuesta por un grupo de sectores tradicionales (agricultura no capitalista, industrias manufactureras tradicionales, pequeñas empresas artesanas, etc.) en que la composición técnica del capital y la productividad del trabajo son bajos, y por un número reducido de sectores (industrias de bienes de consumo duradero, de bienes de capital, etc.) en que las empresas (al menos, las grandes) usan tecnología moderna. Este "technological gap" no es más que el reflejo del existente entre las economías avanzadas y las economías en desarrollo. Sus orígenes hay que encontrarlos en que estos son países recién llegados ("late-comers") a la industrialización moderna (Spaventa, 1960).

El proceso de cambio tecnológico en los PRI no se produjo gradualmente como fué el caso de los países avanzados (1).

---

(1) Las economías avanzadas han pasado por cada una de las fases de la evolución técnica, puesto que el progreso técnico ha sido generado dentro de su sistema económico. Esta evolución gradual permitió una transición suave de sus estructuras productivas antiguas (competitivas) a las más modernas (oligopolistas, con dominio de las grandes empresas). (Spaventa,1959)

Una vez que comenzó el proceso de industrialización, las firmas más dinámicas adoptaron la tecnología y las formas de organización más recientes. De esta forma, los paises "recién llegados" al crecimiento moderno no pasan por las etapas previas de la evolución tecnológica y "saltan" desde la tecnología atrasada a la tecnología moderna. Este salto tecnológico ("technological jump") que permite a las empresas-líderes colmar el "gap" tecnológico ("brigde the gap"), es posible gracias a la transferencia de tecnología desde las economías más avanzadas, en donde se desarrolla el conocimiento científico y técnico. Practicamente, la tecnología es transplantada a estas economías sin ser adaptada a las características específicas de su sistema productivo.

Los elementos motores del cambio tecnológico han sido las grandes empresas nacionales y las FMN que utilizaron el excedente acumulado en nuevas inversiones. Existen tres formas mediante las que una firma puede incorporar nueva tecnología: comprando bienes de producción con tecnología moderna incorporada; comprando "know-how" tecnológico y produciendo los bienes que incorporan tecnología y, finalmente, creando "know-how" directamente (Duning, 1972). Las empresas de los PRI utilizaron los dos primeros métodos, fundamentalmente, debido a la ausencia de tecnología nacional moderna; en algunos casos (los PES, por ejemplo) existe, sin embargo, un cierto grado de investigación tecnológica que permite adoptar mejoras en la tecnología adquirida y adaptarla a las circunstancias propias del pais. Entre los mecanismos de transferencia de tecnología pueden destacarse: las licencias de patentes, acuerdos de servicios técnicos y, principalmente, las inversiones extranjeras mediante las FMN.

El progreso técnico se introduce en el sistema productivo de las economías en transición a través de las nuevas inversiones. Benetti (1974) distingue dos tipos de inversiones en cuanto a las características de la tecnología que incorpora: in

versiones de sustitución e inversiones de expansión; a ellas hay que añadir las inversiones en nuevos productos. Las "inversiones de sustitución" suponen la incorporación de nueva tecnología al proceso productivo, lo que implica una sensible discontinuidad con los métodos tradiccionales de producción, que antes hemos denominado "salto tecnológico". Ello permite a las firmas modernas una ventaja competitiva sobre las retrasadas, lo que propicia la desaparición de bienes (y firmas) "tradicionales" de los mercados. Las "inversiones de expansión" significan, tan sólo, una modernización de los métodos tradicionales y la introducción de otros más modernos, pero sin producir una ruptura drástica con respecto a los métodos en *funcionamiento* (1). La introducción de nuevos productos en los PRI, supone una alternativa a la demanda existente (o potencial) para otros productos (Spaventa, 1960, p. 1081), por lo que su efecto sobre la demanda y la acumulación de capital, similar a la de las inversiones de sustitución (aunque son un caso particular, dado que no siempre incorporan tecnología moderna).

4.4.2. El impacto de la transferencia de tecnología.

En un mundo en que la internacionalización de la producción ha creado una interdependencia universal (Hymer, 1972) y en que el sistema productivo internacional toma la forma de capitalismo tecnológico , las economías en transición han tenido que realizar sus proyectos de industrialización, no sólo con la ayuda de excedentes de acumulación exteriores sino, principalmente, con el soporte técnico exterior. La tecnología más

---

(1) Estas dos formas de inversión tienen diferente efecto sobre la estructura productiva y sobre la acumulación de capital, debido a los cambios que introducen en la competencia, entre las firmas modernas y las tradicionales, y a su influencia sobre el comportamiento de la demanda efectiva.

avanzada se encuentra centralizada en las economías desarrolladas y es controlada, principalmente, por las FMN (Duning, 1972), por lo que los PRI, carentes de tecnología propia, han tenido que basar su cambio estructural en la adquisición de tecnología (principalmente para el sector manufacturero) a las FMN (Radice, 1973).

En la mayor parte de los sectores más dinámicos, las empresas subsidiarias de las FMN han recurrido directamente a sus empresas-madre, y las firmas nacionales han visto condicionada su elección por las condiciones y posibilidades de los mercados internacionales, y por las facilidades financieras (créditos y ayuda extranjera).

La evaluación del impacto de la transferencia de tecnología en los PRI, presenta grandes dificultades debido, tanto a las hipótesis que es preciso realizar, como a que es una cuestión específica para cada país. Un análisis coste-beneficio sería muy limitado si tan sólo se realizara valorando el impacto de la tecnología sobre el crecimiento económico y la acumulación de capital y, por otro lado, costes tales como pagos por servicios recibidos y las retricciones que los acuerdos sobre tecnología llevan consigo. El análisis de los efectos de la tecnología sobre el sistema productivo, deberían incorporar, también, los problemas de difusión y adaptación de tecnología, la incidencia sobre la concentración de la renta y sobre la investigación interior, etc..

Los costes por tecnología representan una partida regular (y en casos elevada) de la balanza de pagos de las economías en transición. Por un lado, los pagos por servicios técnicos se elevan al cinco o diez por ciento de los volúmenes de ventas de las empresas. Aunque no se conoce mucho sobre la situación de las subsidiarias de las FMN, está claro que pagan la tecnología que incorporan en sus procesos productivos, ya sea directamente, ya sea en forma de dividendos o beneficios acumulados. Por otro lado, los contratos sobre el uso de tecnología, incluyen cláusu-

las sobre restricciones de exportaciones, sobre propiedad de las mejoras potenciales introducidas, sobre la adquisición futura de la patente, etc. (Unctad, 1975). En algunos casos, su influencia sobre la balanza de pagos puede causar dificultades en la continuación del proceso de acumulación del país.

Los efectos positivos sobre la estructura productiva son, en muchos casos, limitados. En primer lugar, la tecnología extranjera ("capital-using") utilizada está, frecuentemente, inadaptada a las condiciones estructurales de los países receptores, debido a las diferencias en los precios relativos de los factores productivos, y en las dimensiones de los mercados; en estas circunstancias, la eficacia de los equipos introducidos disminuiría. También, la difusión de las innovaciones en los PRI encuentra serias dificultades debido a las barreras que produce, tanto el carácter olipololista de los mercados de los sectores más dinámicos, como el que una parte importante de las transferencias se realice a través de las subsidiarias de las FMN. Finalmente, la utilización sistemática de la tecnología extranjera dificulta la expansión de la investigación nacional, y favorece la continuación de la dependencia del exterior.

4.5. Empleo y crecimiento en las economías en transición.

La industrialización de las economías avanzadas se produjo dentro de un esquema de utilización progresiva de los recursos disponibles (capital, trabajo, tecnología, etc.): a medida que las industrias urbanas se desarrollaban, se creaban nuevos puestos de trabajo para la población rural, y la introducción de nuevas técnicas en el campo reducía sus necesidades de mano de obra. La rápida industrialización de las economías en desarrollo pretendió una repetición histórica de esa experiencia, pero la realidad presentó nuevos hechos (aumento del empleo en actividades de baja productividad, debil absorción de mano de obra rural por el sector industrial, etc.) que indicaban una cierta

contradicción entre crecimiento económico y crecimiento del empleo. Las políticas de industrialización en nuevos contextos sociales e históricos, enfrentaban realidades distintas y, por lo tanto, se producían nuevos hechos,que era preciso explicar.

4.5.1. Crecimiento económico VERSUS crecimiento del empleo.

La versión restringida del modelo de Harrod (1939), concibe el crecimiento económico como un efecto combinado de la tasa de ahorro e inversión (incremento del capital fijo) y de la relación capital-producto (productividad física de la nueva inversión). Para una relación capital-producto fija, se podría obtener un máximo de crecimiento del empleo y del producto, maximizando la tasa de ahorro-inversión. Una alternativa posible del proyecto de industrialización de una economía, podría ser la adopción de una estrategia que favoreciera la generación de ahorro interno, y su asignación (inversión) a sectores industriales que absorbieran el máximo de capital posible (con generación suficiente de un excedente exterior, que favoreciera la importación de tecnología); es decir, se produciría industrialización rápida mediante un "big push" en inversión, que permitiera un incremento de la producción y del empleo.

Ahora bien, la tasa de crecimiento de la producción es, aproximadamente, igual (por definición) a la tasa de crecimiento del trabajo, más la tasa de crecimiento de la productividad -es decir, $dQ/Q = dN/N + d(Q/N)/(Q/N)$-, lo que significa que un incremento en la inversión, no necesariamente significa un crecimiento del empleo en la misma medida que el de la producción, pués, normalmente, va acompañado de un aumento de la productividad del trabajo. Las nuevas inversiones incorporan cambios tecnológicos, lo que frecuentemente significa un cambio en la relación capital-producto, que hace que la relación empleo-producción tampoco sea fija. De ahí, que la utilización de tecnologías modernas en las economías que atraviesan por un período de transición dualista

(por ejemplo, procedentes de las economías avanzadas), producen un limitado incremento del empleo en los sectores donde son introducidas, y, en ocasiones, el aumento del empleo generado, en algunos sectores, es menor que el desempleo que implica el cambio estructural. Los modelos neoclásicos de ahorro, acumulación de capital y crecimiento, muestran que,cuanto más elevados sean los ratios de capital-trabajo, mayor será la participación de los beneficios en la renta, y mayores las tasas de ahorro y, por lo tanto, mayor la tasa de crecimiento (Todaro, 1977, p. 124-126 y 180).

El análisis anterior muestra que, máximo de empleo generado y máximo de crecimiento del producto (a corto plazo), pueden ser objetivos contradictorios en economías que están en las primeras etapas de industrialización, y que persiguen resultados espectaculares a corto plazo a través de la realización de proyectos basados en tecnologías intensivas de capital. Es decir, cuando se pretende reproducir el modelo de industrialización de las economías avanzadas, sin una utilización de una tecnología adaptada a las condiciones económicas del país, el resultado puede ser (y, frecuentemente, es) un rápido crecimiento de la producción con una limitada creación de empleo. El problema se complica cuando al mismo tiempo se racionaliza la actividad productiva en el sector agrario y/o se libera mano de obra desempleada (paro encubierto) o subempleada, y el sector industrial (y el de la construcción) no es capaz de absorberla. Se produce, así, el hecho,frecuente en las economías en transición, de un sector servicios (improductivamente) inflado y/o un desempleo urbano creciente.

4.5.2. Industrialización y absorción del empleo.

El problema de la absorción del empleo a través del sector industrial y, por lo tanto, el del proceso de transferencia del empleo rural a las áreas urbanas, han sido estudiados, principalmente, por los modelos de crecimiento dualista (Lewis, 1954 y 1958; Fei y Ranis, 1963 y 1964; Jorgenson, 1961, 1966 y 1967;

Kelley y otros, 1972, etc.) (1). Su objetivo es construir una teoría que interprete el proceso de transición dualista en los países en desarrollo.

i) Crecimiento dualista y acumulación de capital.

Fei y Ranis entienden que el centro del problema está en el cambio gradual del centro de actividad de la economía del sector agrario, al sector industrial. El indicador más característico de este proceso sería la transferencia de la mano de obra disponible en el sector de subsistencia, al sector industrial; los mecanismos impulsores son las diferencias en el nivel de salarios de la agricultura y de la industria (Lewis, 1954) que estimulan los movimientos del empleo de un sector a otro de la economía. De ahí, que el modelo de Fei y Ranis (1963) se base en la relevancia de la absorción de empleo por el sector moderno (industria), que expresan a través de la ecuación de absorción(2):

$$Ne = \frac{Be - J}{Eee} + Nk$$

---

(1) Jorgenson (1967, p. 20) diferencia dos tendencias en función de la posición que mantienen con respecto a la oferta de trabajo: la clásica (Lewis, Fei y Ranis), que sostiene que al nivel de salario real (en bienes agrarios), el sector industrial dispone de cuanta mano de obra necesite; y la neoclásica (Jorgenson, Kelley y otros, etc.), que mantienen que no es posible disponer de mano de obra en el sector industrial sin sacrificar la producción agraria. Ambas posiciones pueden reducirse al modelo neoclásico y estudiarse en términos de la función de producción.

(2) en la que:

Ne = Rapidez de absorción de empleo.
Nk = Tasa de acumulación de capital.
J = Intensidad de innovación.
Be = Grado de desviación del empleo utilizado.
Eee = Elasticidad de la curva de demanda de trabajo.

La expresión anterior está basada en las hipótesis siguientes:
a) El sector industrial de la economía dualista está completamente comercializado.
b) Existe suficiente paro encubierto en el sector agrícola, como para que el salario real del sector industrial permanezca constante.

Jorgenson (1966) especifica que el empleo del sector manufacturero crece a una tasa más elevada que la de la población, pero esa tasa es siempre decreciente y en el límite tiende a aproximarse a la de la población. De esta forma, la eliminación del excedente de población se convierte en la condición esencial del crecimiento económico (tendencia clásica)(1).

Las fuerzas dinámicas del proceso de crecimiento son la acumulación de capital, el cambio tecnológico y la fuerza de trabajo cuya articulación en el proceso productivo es sólo posible gracias a la utilización del excedente (agrícola e industrial) en el sector moderno de la economía. Según la tendencia clásica (Fei y Ranis), el factor causal básico del crecimiento a largo plazo, es la evolución de la productividad del trabajo, que depende de la acumulación de capital y del cambio tecnológico. Lewis considera que la única fuerza dinámica es la acumulación de capital; el cambio tecnológico sería un elemento secundario dependiente de la acumulación de capital. La combinación de ambas fuerzas incrementan la demanda de trabajo, aumentan el empleo y estimulan el proceso de crecimiento económico. Según la tendencia neoclásica (Jorgenson), el crecimiento del sector moderno (y de la producción, en general), sí es económicamente viable, viene determinado por el tamaño de la población y la dimensión inicial del capital fijo; el crecimiento económico dependería, en última instancia, de los factores de producción y del cambio tecnológico.

Según Fei y Ranis (1964) en el proceso de crecimiento dualista se pueden distinguir tres etapas (2): En la primera,

---

(1) Fei y Ranis (1963, p. 389) establecen la condición del "critical minimum criterion", que refleja la hipótesis de que el aumento del empleo en el sector industrial(Ne) es superior a la tasa de crecimiento de la población.

(2) Lewis (1958, p. 19-26) tan sólo hace referencia a dos etapas a cuyo punto de diferenciación denomina "turning point". Fei y Ranis ofrecen una visión ampliada de Lewis.

la productividad marginal del trabajo en el sector no-industrial es cero y, por lo tanto, inferior al salario real institucional. En la segunda, a medida que la tranferencia de mano de obra del sector agrícola al sector industrial tiene lugar, la productividad marginal se hace positiva pero permanece por debajo del salario real. Finalmente, cuando la productividad marginal del trabajo es superior al salario real institucional, los salarios se determinan en función de la oferta y demanda de trabajo. La teoría clásica cesaría de aplicarse y estaríamos en el mundo de la teoría neoclásica.

El proceso de crecimiento dualista se produce gracias a la generación de un excedente en los sectores agrícola e industrial, que permite un proceso continuado de acumulación de capital. La inversión del excedente en los sectores dinámicos (modernos), al mismo tiempo que permite la absorción de la fuerza de trabajo disponible en el sector agrícola, genera la producción que una vez vendida, da lugar a la formación de un nuevo excedente (1). La tendencia clásica entiende que los beneficios (2) generados en el sector industrial son la mayor fuente de fondos invertidos en el sector moderno, pero especifica que el tamaño del excedente agrícola (que se tranfiere al sector industrial a través del "landlord"), favore la absorción por el sector industrial de la mano de obra superflua del sector agrícola. Jorgenson mantiene que un crecimiento económico sostenido, depende de la viabilidad del sector moderno; es decir, de que exista un excedente positivo y creciente en el sector agrario.

---

(1) Según Lewis (1954), la expansión del crédito y de las actividades del gobierno estimularía la continuación de este proceso.

(2) En general, se acepta que el ahorro procede del excedente de producción sobre los salarios (rentas más beneficios sobre los salarios). El excedente en el sector agrícola es igual a la diferencia entre la producción total y la renta salarial del empleo (se considera constante el salario institucional, según Fei y Ranis).

En estas circunstancias, el crecimiento y cambio estructural de una economía tendría lugar a través de un proceso de cambio progresivo de la actividad productiva, desde el sector agrícola al sector industrial.

ii) Limitaciones del modelo de crecimiento dualista.

A pesar de la sencillez del modelo, de su elegante formalización matemática (1) y de su capacidad interpretativa del proceso de industrialización en las economías avanzadas (al menos en la versión de Lewis), el modelo tiene importantes limitaciones para explicar la reciente experiencia de las economías en desarrollo y, en particular, en lo que se refiere a los cambios en el empleo (Todaro, 1977, p. 190 y ss.).

En primer lugar, el modelo supone que el aumento del empleo en el sector industrial (urbano) y la tasa de transferencia de la fuerza de trabajo superflua en el sector agrícola, es proporcional a la tasa de acumulación de capital en el sector industrial (urbano). Cuanto más rápido sea su crecimiento, tanto más elevada será la tasa de crecimiento del sector moderno y mayor la creación de nuevos empleos. Sin embargo, en el caso de que la inversión del excedente se realizara en proyectos intensivos de capital (como frecuentemente ocurre), es justo pensar que la absorción de empleo no se diera en la medida indicada e, incluso, en casos límites no se produjera.

En segundo lugar, el modelo supone, implícita o explícitamente, la identidad entre ahorro e inversión y, por lo tanto, elude uno de los problemas fundamentales de las economías en transición: la inducción a invertir. El modelo no realiza un análisis sobre las condiciones necesarias y suficientes para que el ahorro acumulado se convierta en inversión productiva

---

(1) Kelley y otros (1972) ofrecen la mejor versión del modelo de crecimiento dualista en forma matemática. Jorgenson (1967) interpreta las tendencias, clásica y neoclásica, a través de la función de producción. Benetti (1974, p.20-48) da una afortunada interpretación.

durante el período de transición dualista. Las estructuras oligopolistas del mercado en algunos sectores dinámicos, el tamaño de los mercados, la competencia extranjera, etc., pueden inducir el ahorro nacional a consumirse superfluamente, a atesorarse, o a dirigirse a proyectos de inversión en sectores de baja productividad, etc.

Después, el modelo supone que tan sólo existe excedente de mano de obra en el sector agrario (rural), y que existe pleno empleo en el sector de servicios y en las áreas urbanas. Sin embargo, como puede observarse en la mayor parte de los países en desarrollo e, incluso, en las economías recientemente industrializadas, existe un evidente subempleo y, también, paro encubierto en el sector servicios (y en las grandes ciudades). Ello hace pensar que, de producirse absorción de mano de obra por el sector industrial (urbano), estos grupos sociales tendrían más fácil acceso. Es más, cuando existen sectores en los que se dan diversos grados de competencia oligopolista, se produce una liberación de mano de obra procedente de las empresas pequeñas y medianas, que se unirían al "ejército de reserva" urbano.

Finalmente, la hipótesis de que el salario real (industrial y urbano) se mantiene constante durante el proceso de absorción del excedente de mano de obra rural, no sólo es completamente irreal, sino que también limita el análisis teórico. El hecho más característico de los mercados de trabajo industriales y urbanos, y de la determinación del salario es, precisamente, su diversidad y la tendencia a incrementarse progresivamente por encima de los salarios agrícolas. Ambos hechos son significativamente importantes en el proceso de acumulación de los países en desarrollo pues, por un lado, favorecen la diversificación (y la ampliación) de la demanda de bienes de consumo y, por otro, (junto con el mayor aumento de los precios industriales y de servicios) favorece la acumulación de capital fuera del sector agrario.

4.5.3. Inversión y empleo en actividades terciarias.

El proceso de acumulación de capital, tal como se produce en las economías en desarrollo, favorece la expansión de las actividades terciarias. Por un lado, las nuevas inversiones (principalmente en los casos de inversiones de sustitución y en nuevos productos) impulsan el desarrollo de actividades de venta y comercialización de los nuevos productos, fomenta la creación de agencias de publicidad, etc.. Por otro lado, la huida de las pequeñas empresas de los sectores en que se introducen y expanden las grandes firmas (sectores más dinámicos), la lenta absorción de mano de obra en los sectores modernos, la expansión de actividades especulativas, la burocratización de la administración pública, etc., favorece el desarrollo de actividades terciarias de baja productividad.

Una de las características más sorprendentes de los PRI es, precisamente, la expansión de estas actividades durante la última etapa de su proceso de industrialización. Los factores que dinamizaron el crecimiento económico en realización de proyectos de baja productividad son: la concentración de la renta en reducidos grupos sociales con escasa capacidad emprendedora, la expansión de las actividades turísticas, la urbanización acelerada,la introducción de tecnología de capital intensivo en el sector industrial, el aumento de la productividad del sector agrario, etc.. El capital se dirige hacia sectores (servicios, especulativos, etc.) de baja productividad atraído por la facilidad de entrar en el mercado (no hay economías de escala, el mercado es imperfecto, etc.), por la facilidad de obtener beneficios extraordinarios a corto plazo y por la abundancia de mano de obra. El trabajo se dirige hacia estos sectores porque no tiene ninguna otra alternativa (a no ser la emigración en países como los PES) que le permita satisfacer sus necesidades presentes y futuras.

Algunos autores han señalado que la expansión de las actividades de baja productividad se produciría a costa de la

expansión de los sectores productivos (industrias dinámicas, servicios modernos, etc.) al situar una parte del excedente en inversiones que, frecuentemente, tienen un carácter especulativo y, a largo plazo, no producen una mayor racionalización del sistema productivo. Ello dependería del funcionamiento de los mecanismos de acumulación de capital en su conjunto. Parece más oportuno aceptar la tesis que mantiene que, la limitada expansión del sector industrial es compatible con la expansión de actividades de baja productividad, y que esta forma de crecimiento es el modo de expansión que caracteriza a economías en transición, donde los sectores más dinámicos están dominados por las grandes empresas (más eficaces), y donde la tecnología incorporada procede de los países desarrollados. El crecimiento de transición se convierte, así, en una mala réplica del modelo seguido por los países más avanzados; es la forma que toma el crecimiento dependiente en su manifestación más moderna.

4.6. Distribución de la renta y Acumulación de capital.

En los epígrafes anteriores se expuso la complejidad que suponen las relaciones entre crecimiento económico, aumento del empleo e inversión. Parecería racional pensar que la forma más directa de aumentar la renta sería aumentar el excedente (y la inversión) durante un período largo de tiempo, hasta que el crecimiento de la renta permitiera absorver la mano de obra inutilizada (Lasuén, 1979, p. 289 y ss.). La viabilidad de esta posibilidad en los procesos de transición dualista parece limitada, debido a los cambios en los parámetros de conducta del sistema económico (propensiones al ahorro e inversión, productividad, etc.); y, además, se enfrenta con problemas inherentes a las relaciones entre crecimiento, distribución de la renta y demanda efectiva, y a la incidencia del progreso técnico en la distribución de la renta, empleo y crecimiento.

4.6.1. Crecimiento económico y distribución de la renta.

Dado que no existe una formulación definitiva sobre las relaciones entre crecimiento en transición y distribución de

la renta (a largo plazo, por lo tanto), puede ser ilustrativo considerar algunas proposiciones teóricas sobre el crecimiento equilibrado en economías avanzadas,para después mostrar los rasgos específicos de las economías en desarrollo.

i) El caso del crecimiento equilibrado.

El análisis de la acumulación de capital de las economías avanzadas realizado por Robinson (1956)(1), conduce a las siguientes conclusiones sobre el crecimiento y distribución de la renta: a) En el caso de libre competencia, sin progreso técnico, el aumento de la producción sólo es posible mediante la disminución del salario real ya que, esta es la única forma de liberar recursos para la acumulación de capital. b) En el caso de libre competencia con cambio tecnológico, el aumento de la productividad demandaría un aumento del salario real, que permitiera un aumento de la demanda de bienes de consumo, que genera, a su vez, un aumento de la demanda de bienes de inversión. Ambas demandas permitirían mantener la tasa de crecimiento del excedente de producción. c) En el caso de competencia monopolista, el incremento de los precios produce una disminución del salario real, que disminuye la demanda de consumo que, a su vez, tiende a disminuir la actividad productiva y, por lo tanto, produce desempleo y disminuye el excedente (los beneficios). De lo anterior se concluye que el mantenimiento del salario real permitiría un crecimiento económico estable, fundamentalmente, debido a que el efecto sobre la demanda efectiva estimula la productividad y el cambio tecnológico.

---

(1) Las hipótesis más importantes del modelo son: no intervención del Estado; existencia de dos clases sociales; reinversión de todos los beneficios; existencia de dos sectores (bienes de capital y bienes de consumo); la renta total es igual a la suma de las rentas del trabajo y del capital.

Los neoricardianos (D'Antonio, 1973) entienden que en una economía en donde existe un grado elevado de autofinanciación empresarial, en donde sus mercados se hayan suficientemente integrados internacionalmente, el crecimiento de la producción industrial (con beneficios crecientes y precios estables) sólo es posible cuando la tasa de crecimiento del salario real es menor que la tasa media de aumento de la productividad industrial: las exportaciones se amplian (siempre que existe una demanda internacional favorable), la autofinanciación empresarial continúa siendo elevada y la inversión aumenta, lo que permite alcanzar altas tasas de crecimiento y de acumulación. La crisis en estas circunstancias sería originada, fundamentalmente, por dos causas: o bien por un aumento de los salarios superior al de los beneficios, seguido de un aumento de los precios (limitado por la estructura de precios internacionales), lo cual acabaría reduciendo la acumulación de capital; o bien por un aumento de la productividad por debajo del crecimiento de la tasa de salarios debido a una deficiente política de inversiones de los empresarios, que generaría una disminución o estancamiento de la acumulación, y un aumento del consumo en la renta nacional.

ii) El caso de crecimiento de transición.

En los procesos de transición dualista, los mecanismos de incremento del excedente necesarios para completar el cambio estructural, difieren en función del nivel de desarrollo (industrialización) alcanzado, y de las condiciones específicas de cada economía.

En las primeras etapas de la industrialización, el aumento de la producción y el mantenimiento de la acumulación de capital no se verían entorpecidos si los salarios industriales se mantuvieran constantes (superiores a los agrarios) o con incrementos medios inferiores a los de los beneficios. La acumulación de capital aumentaría debido al aumento de los excedentes agrícolas e industriales; la demanda de bienes de consumo crecería debido al aumento del número de asalariados en el sector in-

dustrial e, incluso, se diversificaría. El ritmo de variación de los salarios estaría limitado por la tasa de crecimiento del producto y por los niveles de productividad alcanzados en el sector moderno.

Ahora bien, llegados a cierto nivel de industrialización, la capacidad de absorción de mano de obra por el sector industrial se detiene e, incluso, puede tender a disminuir, cuando el progreso técnico introducido es intensivo de capital y/o cuando los cambios estructurales están liderados por grandes empresas (oligopolistas). En este caso el crecimiento posible es el resultado de dos fuerzas contradictorias que vienen reflejadas por las necesidades de seguir manteniendo el nivel de crecimiento del excedente en el sector industrial (el excedente agrícola transferido puede, incluso, ser negativo), y por la necesidad de incrementar la masa salarial para mantener la demanda. Cuando el crecimiento de la producción y de la productividad son elevados, sería posible (y socialmente aceptado) manetener la tasa de aumento de los salarios monetarios por debajo del aumento de la productividad más el de los precios, siempre que las inversiones continuaran realizándose en los sectores dinámicos. Pero, cuando los incrementos del producto fueran bajos (crisis, por ejemplo), la distribución se convertiría en el problema decisivo para continuar el proceso de transición dualista; la falta de un acuerdo social podría conducir a la detención del crecimiento.

En cualquier caso, es sumamente importante considerar los efectos del progreso técnico incorporado al proceso productivo sobre la distribución de la renta y, por lo tanto, sobre la formación del excedente y la acumulación de capital.

4.6.2. Progreso técnico y distribución de la renta.

Los efectos del cambio tecnológico en una economía, dependen de las características técnicas de las innovaciones introducidas, del nivel de desarrollo de la economía, del sector en que los cambios son introducidos, del comportamiento de la inversión durante el período de ajuste de las nuevas técnicas, de la

estructura del mercado, etc.. Es decir, cada caso concreto ofrecerá unos efectos distintos.

Sin embargo, es posible aislar teoricamente la relación entre cambio tecnológico y distribución de la renta, sometida a las siguientes restricciones: En primer lugar, no se consideran los efectos de la acumulación (inversión) sobre la distribución de la renta. En segundo lugar, el progreso técnico se introduce en los sectores productivos (industriales) más dinámicos y, dada la falta de investigación propia y (frecuentemente) la utilización de estrategias de sustitución de importaciones, las nuevas inversiones tienden a introducir tecnología intensiva de capital (1). Finalmente, desde el punto de vista del análisis se asume que, el empleo es constante, el nivel y la evolución de los salarios está dada, la producción neta está formada por bienes de consumo (con precio igual a la unidad), el precio de los medios de producción se expresa en bienes de consumo y que la acumulación de capital es nula. Vamos a diferenciar dos tipos de inversión: aquellas que suponen un "salto tecnológico", y aquellas que suponen, tan sólo, una mejora tecnológica dentro del proceso de modernización de la industria (Benetti, 1974).

En el caso de incorporación de tecnología intensiva de capital en inversiones de sustitución, se produce un desplazamiento de la estructura técnica de acuerdo con la magnitud del salto tecnológico incorporado. Ello produce un aumento de la productividad del trabajo (π), un incremento del beneficio por trabajador empleado (B/N), un aumento de los ratios precio de los

---

(1) En las economías en desarrollo puede aceptarse la hipótesis de que, el cambio tecnológico tiende a realizarse a través de la adopción de técnicas intensivas de capital. Por un lado, cuando las empresas nacionales adquieren nueva maquinaria, la elección de la misma está condicionada por la existente en los mercados internacionales y, por otro lado, las FMN suelen transplantar a las economías receptoras de sus inversiones, las tecnologías existentes en los paises industrializados. Es comunmente aceptado el hecho de que las técnicas disponibles en las economías avanzadas, suelen ser ahorradoras de trabajo.

medios de producción/salario (Pp/W) y precio de los medios de producción/precio de los bienes producidos (Pp/P). En este caso, aún aceptando que el salario real aumenta al mismo ritmo que la productividad, se produciría una distribución del producto en favor de los beneficios debido a que la participación de los salarios en la renta global generada disminuye, al haber perdido peso con respecto a los demás medios de producción. Dado que la tasa de beneficios permanece constante y que la relación entre el precio de los bienes de producción y el producto se incrementa, la parte de los beneficios en el producto final aumenta y la de los salarios se reduce en la misma proporción.

En el caso de incorporación de tecnología intensiva de capital en inversiones de expansión, se produce también un aumento de los medios de producción en relación con las cantidades de trabajo aplicadas. En el caso de que la tecnología incorporada sea de importación, practicamente estaríamos en el caso analizado en el párrafo anterior: aumento de la productividad física del trabajo, aumento de los ratios Pp/W y Pp/P; bajo salarios constantes, el beneficio debe aumentar. En el caso de que la tecnología sea de origen nacional, el efecto sobre la distribución se desdobla en dos: el de la sustitución de importaciones (si se produce) y el del aumento de la productividad con respecto al cambio técnico. Por un lado, la sustitución de importaciones significaría la disminución del precio de los bienes de producción, lo que implicaría un aumento del beneficio por trabajador empleado y el aumento de la tasa de beneficios; por lo tanto, la participación de los beneficios en la renta aumentaría. Por otro lado, el aumento de la productividad con salarios constantes supondría un aumento de los beneficios respecto a los salarios en la distribución de la renta. Así pues, el efecto conjunto tendría que ser favorable a la concentración de la renta en favor de los beneficios.

En resumen, el análisis anterior permite mantener la hipótesis de que la industrialización en las economías en transi

ción, tiende a ir acompañada de una distribución de la renta en favor de los beneficios, debido al uso preferente de tecnología intensiva de capital. La tasa de concentración será tanto más elevada, cuanto mayor sea el "salto tecnológico" y cuanto mayor sea la rapidez en la introducción de las innovaciones.

4.7. La demanda y el crecimiento económico de los PRI.

La dimensión, la estructura y los cambios en la demanda global, afectan decisivamente al proceso de crecimiento de las economías en transición debido, principalmente, a sus efectos sobre la acumulación de capital. La demanda permite la venta de la producción y, por lo tanto, la realización del beneficio, operación necesaria para que el proceso de acumulación continue. Pero, además, orienta la nueva inversión indicando los sectores en los que se puede esperar una tasa mayor de beneficio; de esta manera influencia, incluso, la adopción de nueva tecnología.

En las economías en crecimiento, la demanda de bienes de consumo tiene un carácter estratégico en la acumulación de capital, debido a que condiciona la inversión ,tanto en el sector de bienes de consumo, como en el sector de bienes de capital (1). El tamaño, estructura y expansión de la demanda individual, son características que inciden más directamente sobre el proceso de acumulación de capital; no es indiferente que el país tenga pequeña o gran demanda de consumo que sea diversificada o no, que esté en crecimiento rápido o lento. Lo deseable para mantener tasas elevadas de crecimiento y acumulación, es que la demanda interior sea grande, diversificada y creciente. La demanda procedente del sector público y la demanda exterior, han jugado un papel de apoyo

(1) La articulación de ambas demandas cumple una función básica para conseguir la expansión del sistema productivo. Una combinación deficiente de ambas, supondría una merma en la generación del excedente global y/o un despilfarro de los recursos. La demanda de bienes de consumo es, en última instancia, la que guía la evolución del proceso en su conjunto.

a la demanda interior de indudable significación en los PRI, supliendo sus deficiencias y, en algunos casos, sirviendo de punto de referencia decisivo para la estructuración de la producción.

i) Expansión de la demanda interior.

La expansión de la demanda interior en las economías en crecimiento, se encuentra condicionada por la forma que toma el proceso de acumulación de capital, y (en el caso de la demanda de consumo) por los factores institucionales en que la actividad económica tiene lugar.

Sylos-Labini (1956) señala tres mecanismos espontáneos (sin intervención estatal), que condicionan la expansión de la demanda interior: En primer lugar, el aumento de la productividad que tiende a ampliar las rentas (beneficio y salarios) y con ellos la demanda. En segundo lugar, la expansión de las firmas existentes y la creación de nuevas firmas, que conduce directamente a un aumento de la demanda de bienes de capital e indirectamente (a través del multiplicador) a un aumento de la demanda de bienes de consumo. Finalmente, la introducción de innovaciones (aunque no siempre) genera, directa e indirectamente, un aumento de la demanda.

Como se puede apreciar, las circunstancias que favorecen la expansión de la demanda interna, están vinculadas al tamaño (y condiciones) de la acumulación de capital. Esto es significativamente importante en aquellos PRI cuya estructura productiva está fuertemente articulada al sistema económico internacional: la expansión de su demanda interna dependería de la forma en que la internacionalización del capital y de la producción afectase su proceso de acumulación. El grado de autonomía dependería del peso de las empresas públicas y privadas (domésticas) en la estructura productiva, y del uso que ellas pudieran hacer del excedente disponible.

El aumento de la demanda de consumo, a su vez, depende tanto del aumento de la renta disponible de los grupos sociales, como de los factores sociales que condicionan la propensión al

consumo y la distribución de la renta. La demanda tiende a aumentar y a diversificarse a medida que el salario real aumenta, en función del comportamiento de la elasticidad para los distintos tipos de bienes (de primera necesidad, de lujo, etc.). En aquellos casos en que la concentración de la renta es muy elevada (algunos países en las primeras etapas del proceso de transición dualista), los aumentos de la renta que siguen a los aumentos de la producción, no se traducen en aumentos de demanda tan intensos, como en los casos en que la distribución de la renta es equitativa. Por otra parte, una demanda suficientemente diversificada (función de la distribución de la renta) permitiría una mejor absorción del producto generado en los sectores productivos y, por lo tanto, facilitaría la ampliación de la capacidad productiva y favorecería el crecimiento. Por consiguiente, dado que las decisiones sobre la realización de nuevas inversiones dependen de la demanda futura, la estructura de la producción se ve afectada por la distribución de la renta, que se ve condicionada tanto por la acumulación de capital, como por los factores institucionales que condicionan la sociedad donde se realiza la actividad económica.

ii) Los cambios en la estructura de la demanda de consumo.

En los países que atraviesan por un período de transición dualista, puede clasificarse la demanda de consumo en función de los grupos sociales que la generan: En primer lugar, existe una demanda de los grupos con bajo nivel de renta (campesinos, trabajadores agrícolas, artesanos, desempleo urbano, etc.) que se centra en bienes de consumo básicos (1) y en manufacturas tradicionales (2) que en algunos casos se amplía a los nuevos bienes indus-

---

(1) Los bienes de consumo básicos se producen en el sector agrario. Su consumo per capita aumenta muy poco con la renta y permanece constante una vez que se alcanza un determinado nivel de renta.

(2) Estos bienes (textiles y otras manufacturas) se producen, o bien en empresas modernas (con tecnología avanzada, economías de escala, etc.), o en empresas familiares (intensivos en mano de obra). Su consumo per capita aumenta con la renta; pero, la elasticidad es elevada a bajos y medios niveles de renta y, después, decrece a medida que la renta aumenta.

triales (1). En segundo lugar,la demanda de los grupos con rentas medias(trabajadores industriales, pequeños comerciantes, etc.) tiende a centrarse en bienes manufacturados (tradicionales o no) y nuevos bienes industriales, a medida que la producción de estos sectores de la economía se desarrolla debido a la estabilidad de sus ingresos y a las posibilidades de aumento. En tercer lugar, la demanda de los grupos profesionales (técnicos, profesiones liberales, etc.) se centra en una gama cada vez más diversificada y diferenciada de productos manufactureros e industriales. Finalmente, la demanda correspondiente a altos niveles de renta se dirige, fundamentalmente, a bienes industriales sofisticados y bienes importados.

Esta fotografía tiene un valor indicativo, pués en cada país en desarrollo y en cada momento del proceso de transición, está en completo cambio. Así, mientras en paises como Brasil existe una discontinuidad entre las demandas de los distintos grupos sociales, en paises como Argentina o España, los mercados están perfectamente articulados y en continuo cambio. Lo importante es señalar que, durante el proceso de crecimiento (como evidencia el caso de los PRI) la estructura del consumo se altera enormemente: los bienes industriales tienden a ser demandados en mayor cantidad, mientras que los productos manufactureros tradicionales pierden mercados progresivamente. Detrás de estos cambios están las variaciones en las rentas, los cambios en el empleo y, en última instancia, los cambios en la acumulación de capital.

Por una parte, el aumento del empleo en los nuevos sectores industriales eleva el nivel de renta de los trabajadores (incluso la renta per capita aumenta), y la expansión de las ac-

---

(1) Estos bienes (radios, automóviles, frigoríficos, televisiones, etc.) se producen en empresas modernas y satisfacen necesidades secundarias. A bajos niveles de renta su consumo es limitado, pero la elasticidad-renta de la demanda es elevada y creciente a partir de determinado nivel de renta.

tividades terciarias (de renta elevada) amplía el volumen y el nivel de renta de los profesionales; ello favorece el aumento de la demanda de nuevos bienes industriales y crea un mercado en expansión. Además, las remesas de emigrantes (en los países exportadores de mano de obra) aumentan la renta de una parte de la población, vinculada a actividades terciarias tradicionales y al sector agrícola, y permite la ampliación de su demanda que progresivamente incorpora "bienes de consumo en masa". Por otro lado, en algunas economías, los aumentos en la productividad pueden inducir a aumentos de salarios, cuando los sindicatos están consolidados y pueden presionar (beneficios crecientes y desempleo constante o disminuyendo, por ejemplo). El aumento del salario real estimula la demanda global y favorece el aumento de la demanda de nuevos productos.

Los cambios en la demanda de consumo se hacen a costa de la demanda de productos tradicionales. Los factores determinantes son: los aumentos en la renta per capita, los cambios en el empleo, la acumulación de capital, etc.; es decir, el mismo proceso de crecimiento y cambio estructural.

4.8. *El crecimiento desequilibrado en los procesos de transición dualista.*

Algunas teorías sobre el crecimiento económico (Marx, Myrdall, Lasuén, Kaldor, Holland, etc.) mantienen la tesis de que el crecimiento económico es un proceso desequilibrado y acumulativo: a medida que el proceso de industrialización tiene lugar, la estructura productiva tiende a concentrarse en nuevos sectores y a localizarse, preferentemente, en determinadas áreas económicas siguiendo el principio de "circular and cumulative causation" (Myrdall, 1957), que no es otra cosa que el efecto de las economías de escala en su sentido más amplio (Kaldor, 1970)(1).

---

(1) No son, tanto las economías de escala debidas a la producción en grandes firmas, como las ventajas acumulativas que se siguen del crecimiento de la industria misma: el desarrollo del "know-how", la comunicación de ideas y experiencias, la creciente diferenciación de procesos productivos, la especialización en actividades humanas, etc.

En las economías en transición estos procesos se perciben más intensamente debido, tanto a la rapidez y a la amplitud de los cambios estructurales, como a la peculiaridad del modelo de acumulación de capital. Su industrialización y crecimiento económico toma la forma de una polarización creciente del sistema productivo que se percibe, especialmente, en la forma de grandes desequilibrios regionales (Lasuén, 1969).

4.8.1. Industrialización y polarización sectorial.

El modelo de acumulación de capital que define el proceso de transición dualista, favorece el movimiento de los factores productivos, desde los sectores tradicionales, hacia los más dinámicos y, por ello, una creciente concentración de la actividad productiva en "nuevos" sectores.

Según se ha dicho en los epígrafes anteriores, el capital tiende a abandonar los sectores tradicionales (agricultura, industrias y actividades manufactureras, etc.) para concentrarse en los "nuevos" sectores industriales (más dinámicos, más eficaces y más racionales), y en sectores de baja productividad (construcción, turismo, actividades terciarias tradicionales, etc.) en donde las tasas de beneficio (esperadas y realizadas) son más elevadas y tienden a aumentar con la expansión económica.

Hay varios mecanismos que favorecen estos procesos. Por un lado, el estímulo a la inversión en estos sectores se ve favorecido por la expansión de la demanda interior y exterior; los cambios en la demanda interior tienen un carácter, generalmente, inducido (demanda de consumo) o autónomo (demanda de inversión); la demanda exterior (turismo, bienes de producción, etc.) tiene, en general, un carácter autónomo, salvo en el caso de algunas exportaciones realizadas por las FMN. Por otro lado, la introducción de tecnologías más modernas, incorporadas en las nuevas inversiones realizadas en los sectores (empresas) más dinámicos, tiende a reducir los costes y a aumentar los beneficios (en un mercado en expansión) y, en ciertos casos, favorece la absorción del capital de las pequeñas empresas.

La acumulación de capital en estos sectores, impulsa los movimientos de mano de obra desde los sectores tradicionales (agricultura, industrias manufactureras tradicionales, etc.) hacia los sectores modernos y ciertos sectores en baja productividad (servicios). Las causas difieren de unos sectores a otros. La salida de mano de obra de las empresas pequeñas y medianas, está relacionada con la acumulación de capital en las grandes empresas de los sectores dinámicos; pero el abandono de la población campesina y su refugio en otros sectores (y en las concentraciones urbanas) obedece, principalmente, a dos mecanismos independientes (aunque indirectamente relacionados).

Por un lado, en una economía abierta y en expansión, el aumento y diversificación de la demanda de productos agrarios induce a un aumento de las importaciones y/o a un aumento de la productividad agrícola. La disminución de la demanda de productos agrarios tradicionales, el aumento de la mecanización (la introducción de nuevos métodos de cultivo), el cambio de la producción hacia bienes con elasticidad de renta elevada (producción animal, por ejemplo), libera una parte de la mano de obra agraria. Por otro lado, la expansión en el sector industrial y en otros sectores (con su propia dinámica), atrae la mano de obra supérflua en las industrias manufactureras tradicionales y en la agricultura. Estos dos fenómenos no están directamente relacionados, por lo que los movimientos migratorios no implican pleno empleo ni en el campo, ni en la ciudad; sino que, frecuentemente, en las economías en desarrollo tiende a producirse un excedente de mano de obra (1) que progresivamente puede (o no puede) ser incorporado al proceso productivo, o queda disponible para la emigración (cuando es posible) a terceros países.

---

(1) El excedente de mano de obra estaría formado, por una parte, de la mano de obra agraria que permanece subempleada en las pequeñas explotaciones familiares; por la fuerza de trabajo existente en algunas actividades del sector servicios urbano; por mano de obra del sector de la construcción que está moviéndose de obra en obra; por una parte de la mano de obra femenina que tradicionalmente está en casa; por otras formas de desempleo funcional y de lumpen (Holland, 1976).

Este proceso de polarización sectorial depende, no sólo de los cambios en la demanda señalados anteriormente, sino también, de factores endógenos al proceso productivo activados por la introducción de nuevas tecnologías en los sectores (empresas) más dinámicos (1). El comportamiento de la demanda de "nuevos" productos depende, también, del movimiento de los salarios de eficiencia ("efficiency wages") en un sector (o empresa) en relación con los demás sectores (o empresas), lo que determina si el sector (o empresa) aumenta o disminuye su participación en el mercado. El movimiento de los "efficiency wages", es el resultado del movimiento relativo de los salarios monetarios y de la productividad: si su relación (el cociente entre los índices de salarios monetarios y productividad) evoluciona en favor de un sector (o empresa), ésta gana en competitividad y viceversa (Kaldor, 1970). Dado que en una economía las diferencias entre los niveles de salarios entre sectores y empresas son limitados, y dado que las diferencias en productividad entre los sectores más modernos (empresas más dinámicas) y los sectores tradicionales (y empresas menos eficaces) son crecientes (2), los "efficieny wages" tienden a disminuir más rapidamente en las industrias (y empresas) modernas y dinámicas, que en las tradicionales, lo que da una ventaja comparativa a aquellas. El proceso de "cumulative causation" funciona a través de este mecanismo, reenforzando la acumulación de capital en los sectores y empresas más dinámicas. Ello produce una polarización creciente a nivel sectorial, a medida que el proceso de industrialización tiene lugar.

---

(1) Verdoorn (1949) indica que existe una estrecha correlación entre el crecimiento de la productividad y eficiencia, y la tasa de crecimiento en la escala de producción. La introducción de nueva tecnología y de nuevas fuentes de energía en algunos sectores (empresas), favorece la diferenciación entre las industrias (y empresas).

(2) Debido, respectivamente, a los efectos de las negociaciones colectivas sobre salarios, a la influencia de los sindicatos y a la introducción de nuevas tecnologías.

4.8.2. Industrialización y desequilibrios regionales.

La distribución espacial de la estructura productiva, de la renta (salarios, beneficios), del excedente, de la inversión, de la demanda, etc. en un país, define dos tipos de regiones: regiones desarrolladas (RD) y regiones en desarrollo (RED). Los desequilibrios intersectoriales y los movimientos de los factores productivos durante el proceso de industrialización tienen, por lo tanto, su reflejo a nivel espacial en la forma de desequilibrios regionales y movimientos interregionales de los factores. Por ello, todas las teorías del crecimiento acumulativo desequilibrado, tendrían su versión espacial a través de teorías de crecimiento regional desequilibrado. En este epígrafe vamos a sintetizar la versión macroeconómica que da Holland (1976, p. 70-81) utilizando el modelo de Harrod (1939) ampliado con la extensión propuesta por Hicks (1949) para el análisis del ciclo comercial.

Holland estudia la acumulación de capital a nivel regional bajo la hipótesis de libre movimiento de los factores productivos entre las RD y las RED, y argumenta de la siguiente forma: supongamos que en una de las dos regiones se alcanza antes (que en la otra) la plena utilización de los factores productivos; el consiguiente aumento de los precios tendería a limitar el crecimiento y el cambio de la estructura productiva. Pero la libre circulación de los factores productivos entre ambas regiones permite a la RD aumentar su techo de pleno empleo y mantener el crecimiento a un nivel más elevado por encima de la tasa de crecimiento natural (Harrod, 1939), que le correspondería si la RD funcionara como una economía aislada.

Aún en el caso en que ambas regiones tuvieran una misma tasa de crecimiento, cuando la RD estuviera a punto de alcanzar el "techo" de pleno empleo, se producirían dos efectos. De un lado, se estimularía la inversión a fin de sustituir trabajo por capital (mayor productividad), lo que aumentaría el tipo de interés en la RD y, por lo tanto, el flujo de capitales desde las RED a la RD. Por otro lado, aumentarían los salarios en la RD

por encima del nivel de las RED. Por ambos motivos, se produciría un fuerte movimiento del ahorro y de la inversión desde las RED, a la RD, por encima de la tasa (y del nivel) de la situación anterior.

El efecto de los movimiento de factores productivos en la región más desarrollada, sería el desplazamiento del techo de pleno empleo anterior de la RD en una cuantía igual al volumen de la emigración procedente de las regiones en desarrollo, más el aumento del ahorro regional (igual a la salida de capitales desde las RED). Esto significaría el aumento de la tasa de crecimiento "natural", y el desarrollo continuaría a un nivel más elevado. En la región menos desarrollada se produciría un descenso del ritmo de crecimiento, que podría convertirse en una disminución del nivel de desarrollo en circunstancias particulares. Esencialmente, las ganancias de las regiones más desarrolladas coincide con las pérdidas de las regiones en desarrollo durante esta fase del funcionamiento del modelo de crecimiento (1). La disminución de la tasa de crecimiento de la inversión en las RED, iniciaría un movimiento acumulativo en la tasa de crecimiento ("waranted growth") que reenforzaría la disminución de la tasa de crecimiento "natural" de la RED, promovida por la salida del ahorro interno.

El funcionamiento del principio de "cumulative causation" a nivel espacial-regional, reenfuerza el mecanismo del crecimiento desequilibrado formulado por Harrod y, por lo tanto, sirve para explicar el hecho observable de los crecientes desajustes espaciales en las economías en desarrollo. La teoría del crecimiento regional desequilibrado se convierte, así, en una formu-

(1) Holland considera que trabajo y capital se mueven en la misma dirección y que en la práctica, el factor trabajo tiende a responder menos rapidamente (que el capital) a las diferencias de rentas entre las regiones. Por lo tanto, las salidas de capitales serían más elevadas que las de mano de obra.

lación alternativa a las teorías neoclásicas que mantienen que, la emigración favorece el crecimiento equilibrado al aumentar la productividad agraria y la demanda de productos agrarios (y, por lo tanto, el excedente y las inversiones en las RED).

4.9. Síntesis: Esquema del marco teórico.

El marco teórico esbozado en los epígrafes anteriores tiene por objeto servir de base para el análisis de la reciente experiencia de los países de la Europa del Sur. Es, por lo tanto, una visión global del proceso de crecimiento y acumulación de capital de las economías en transición, que destaca los aspectos teóricos específicos de este tipo de crecimiento. Sus limitaciones se derivan de la ausencia de un modelo dinámico que haya sido capaz de proponer una teoría definitiva sobre el crecimiento dualista; de ahí que, el método seguido en el análisis haya sido el del estudio crítico de las tesis comunmente aceptadas por las formulaciones teóricas al uso.

Sin embargo, todo lo anterior se puede formular en un conjunto de proposiciones sencillas, que resumen, de alguna forma, las ideas básicas del marco teórico. Siguiendo a Higgins (1968) se puede establecer el siguiente sistema de proposiciones.

Proposición 1: Función de producción.

La producción (Y) (y, por lo tanto, su variación), depende del tamaño de la fuerza de trabajo utilizada (L), del stock de capital (K), del nivel de tecnología utilizado (T) y de los demás recursos utilizados (H).

$$Y = f(L,K,T,H)$$

Proposición 2: Función de progreso técnico.

El cambio tecnológico ($\dot{T}$) depende de las nuevas inversiones realizadas en las economías (I). Sin embargo, en las economías en transición puede ser considerada como una variable exógena al sistema.

$$\dot{T} = T(I)$$

Proposición 3: Función de inversión.

La nueva inversión depende de los beneficios ganados(P), de los beneficios esperados (R), de la demanda efectiva (D), así como de un conjunto de espectativas de los empresarios, que se suponen dadas.

$$I = dK = I(P,R,D)$$

Proposición 4: Identidad de producción.

La producción (Y) es igual al consumo (C) más la inversión (I).

$$Y = C + I$$

Proposición 5: Identidad de Renta.

La renta nacional está compuesta por la masa salarial(W) más los beneficios. Generalmente, se ha aceptado que todos los salarios se consumen y los beneficios se invierten.

$$Y = W + R$$

Proposición 6: Función de los salarios y beneficios.

Se supone que la distribución de la renta se conoce: ya sea porque existe un salario institucional a nivel de subsistencia, y la población es una variable exógena en el caso de aquellas economías que están en las primeras etapas de la industrialización; ya sea porque es el producto de la negociación colectiva entre los grupos sociales.

$$W = Wo$$

Proposición 7: Función de beneficios.

Los beneficios dependen del tipo de tecnología utilizado en el proceso productivo, de la demanda efectiva (volumen de ventas) y de la escala de la producción que puede ser representada por el stock de capital.

$$R = R(T,D,K)$$

Proposición 8: Función de la demanda.

La demanda total es igual a la demanda de consumo (que depende del nivel de salarios) más la demanda de inversión.

$$D = D_1 (W) + D_2 (R,P,D)$$

Proposición 9: Definición del ahorro.

El ahorro (S) se define como la renta no gastada.

$$S = Y - C$$

Proposición 10: Ecuación del crecimiento natural.

$$Gn = dY/Y = \dot{T} + \dot{L}$$

Este conjunto de proposiciones forman el esquema del marco teórico que ha sido desarrollado en los epígrafes anteriores. En los próximos capítulos será el punto de partida para abordar el análisis del crecimiento y cambio estructural de los países de la Europa del Sur.

P A R T E II

CRECIMIENTO ECONOMICO Y ACUMULACION DE CAPITAL EN LOS PES

CAPITULO V:

Crecimiento económico y cambio estructural en los PES.

Este capítulo tiene por objeto presentar las contradicciones del proceso de crecimiento y cambio estructural de los PES. Estos países han crecido y se han industrializado rapidamente durante los últimos treinta años, hasta el punto de haber superado, practicamente, la etapa de transición dualista; pero, en el proceso de cambio estructural se han producido importantes desajustes en su estructura económica. Han logrado reducir su "gap" con las economías avanzadas, hasta el punto de que uno puede referirse a ellos como países recientemente industrializados; pero, sus cambios estructurales no han sido suficientes para alcanzar un nivel de desarrollo avanzado. Han conseguido distanciarse de los niveles de subdesarrollo de otras áreas en proceso de transición dualista, pero la forma en que se ha realizado la acumulación de capital, les ha impedido utilizar completamente los recursos disponibles (en concreto, la mano de obra) y les ha limitado los cambios de las estructuras industriales.

5.1. Hechos sobre el crecimiento de transición dualista.

Todos los países del Sur de Europa han aumentado, sustancialmente, su renta per capita al mismo tiempo que su economía variaba su centro de gravedad, y pasaba de depender, fundamentalmente, del sector agrario, para estructurarse alrededor del sector industrial y de servicios. Crecimiento económico y cambio estructural han sido tan rápidos, que han hecho hablar a economistas y a políticos de "milagros económicos". Sin embargo, no han sido lo suficientemente profundos y definitivos como para que uno pueda referirse a ellos sin matizaciones, y tratarlos como a países plenamente desarrollados. Ello implicaría confundir el crecimiento del producto y su distribución sectorial, con lo que significa el cambio de las estructuras productivas de una economía, el cambio en las relaciones jerárquicas de los modos de

producción y los efectos sobre el nivel de vida.

5.1.1. Crecimiento y desarrollo limitado.

A principios del presente siglo, los PES eran paises sobrepoblados (en relación con la capacidad del sistema productivo para absorver la fuerza de trabajo disponible) y retrasados: la agricultura representaba más del 50% de la renta nacional; la producción industrial era realizada por pequeñas empresas con tecnología por debajo de los niveles de los paises más desarrollados de Europa. Hasta 1945, el ritmo de crecimiento fué, en general, lento debido, tanto a las deficiencias y contradicciones en el proceso de acumulación de capital (capítulo III), como a la incidencia de las guerras y de la depresión de los años treinta (Herouville, 1965). No existe duda en identificar los años de la postguerra como el umbral ("turning point") hacia el cambio estructural y la salida del subdesarrollo.

i) El punto de partida: la reconstrucción.

Hasta principios de los años cincuenta, todos los paises (excepto Portugal) se enfrentaron con el problema de tener que reconstruir su sistema productivo, destruido por las guerras.

Grecia, entre 1940 y 1949, estuvo bajo el efecto directo de las guerras (mundial y civil) y su estructura productiva seriamente deteriorada, no alcanzó los niveles de producción de preguerra hasta 1952-53. Ello sólo fué posible gracias "a un rápido crecimiento de su producción y renta desde 1950" (Zolotas, 1965, p. 25).

Italia, al final de 1945, tenía su sistema productivo destruido, especialmente en el Sur (Allen, 1974) y hubo de enfrentarse a los problemas de la reconstrucción. Es tan sólo en 1950, cuando Italia recupera sus niveles de producción de preguerra, después de haber sentado las bases para su crecimiento posterior (Posbielski, 1974).

Portugal había reducido sensiblemente su nivel de producción (a pesar de su favorable balanza comercial durante la guerra; Pereira, 1969), debido a las deficiencias de su política eco

nómica, y al mal abastecimiento de materias primas (Almeida,1974). Este estancamiento llega a su fin a principios de los años cincuenta.

España, a partir de 1940-41, tuvo un moderado crecimiento del PIB (Alfonso, 1979) debido a los efectos de la situación internacional, de la caída de la producción agraria, de la relativa deterioración de la estructura productiva, etc.. A pesar de las dudas que presentan las estimaciones sobre la producción de postguerra y de las diferencias existentes entre los diferentes sectores (Schwartz, 1977), se puede mantener que hasta principios de los años cincuenta no se alcanzan definitivamente los niveles de producción del período anterior.

Durante este período se sientan las bases del crecimiento económico posterior. Italia y España ponen gran interés en la reestructuración del sector industrial y se lanzan a la realización de algunos proyectos de mejora de infraestructura. Sin embargo, Grecia y Portugal no emprenden ninguna mejora importante.

A principios de los años cincuenta, en todos los paises había signos notables de subdesarrollo: a) La mano de obra agraria representaba alrededor del 50% de la población activa (1) y la mayor parte de ella se dedicaba a trabajos de baja productividad. b) El bajo nivel de productividad en la agricultura se traslucía en niveles de producción por debajo del 30% del PIB (2).

---

(1) Durante 1954-56, el porcentaje de la población activa agraria en total de la población activa civil, era del 56% en Grecia, del 44% en Italia, del 47% en Portugal y del 45% en España (OCDE, 1969a; Allen, 1974).

(2) El Producto Bruto Agrario representa el 34,1% del PIB en Grecia en 1954-56; el 23% en Italia; el 30,8% en Portugal y el 25% en España (OCDE, 1969a; Allen, 1974).

c) El sector industrial estaba muy retrasado (1) y las exportaciones eran relativamente reducidas en todos los países (menos Portugal). d) Los niveles de renta per capita estaban ligeramente por encima de los 200$ (frontera del subdesarrollo, utilizada entonces por las Naciones Unidas) en la mayor parte de los PES (2). e) Los indicadores de mortalidad, analfabetismo, etc., tenían niveles particularmente elevados. En resumen, hace treinta años el nivel de desarrollo de los PES era muy bajo. A partir de entonces se produce el despegue económico en todos los países, siguiendo diferentes caminos en cada uno de ellos, pero con estrategias firmemente relacionadas con el proceso de acumulación de capital a nivel internacional.

ii) La ruptura con el subdesarrollo.

Los veinticinco años que siguieron al período de reconstrucción, trajeron consigo un cambio definitivo en la estructura productiva de los PES, que modificó significativamente el nivel de vida. Aunque el esfuerzo realizado no les permitió cerrar el "gap" que les separaba de los países más desarrollados, fué suficiente para situarles a niveles de desarrollo superiores a otros países en proceso de transición dualista, como los PAL. Algunos de los indicadores más significativos de este cambio, se muestran a continuación:

---

(1) Basta sólo con citar a Allen (1974, p. 11) sobre Italia, el país más industrializado de los PES,: "...más del 90% de los establecimientos tenían menos de cinco trabajadores. La industria siderúrgica estaba retrasada tecnologicamente, mientras que industrias, tales como químicas y vehículos, tenían una dimensión inadecuada en relación con sus homólogas en los países más avanzados". ¿Cuál era la situación en los demás países (excepto España) que no tenían ni industria siderúrgica, ni química, ni ...? (Unece, 1972).

(2) PIB per capita en 1950

Grecia	280	dólares	
Italia	290	"	(renta per capita)
Portugal	170	"	
España	300	"	(1954)

Fuentes: OCDE y Allen (1974)

1. Rápido crecimiento del PIB, que practicamente dobló su valor en dólares (a precios y cambios de 1970) en los PES entre 1955 y 1975 (Cuadro N°3). En Grecia (1951-75), el PIB (a precios de 1970) se cuadruplicó, creciendo a una tasa media anual del 6,4%. En Italia (1952-75) se triplicó, aumentando a un ritmo anual del 4,9%. En Portugal (1953-75) se triplicó, con un ritmo anual de crecimiento del 5,2%. En España (1952-75) casi se cuadruplicó, creciendo a una tasa media anual del 5,7%. Las tasas de crecimiento de los PES fueron más elevadas que las de los países más avanzados de la OCDE (excepto Japón y Alemania) y, en general, ligeramente superiores a las de los países semiindustrializados de América Latina(1).

2. La transición hacia más altos niveles de desarrollo ha seguido diferentes caminos en cada país, según indican los cambios interanuales del PIB. Durante los años cincuenta, tan sólo Italia y Grecia tienen un crecimiento elevado y estable; Portugal y España crecen lentamente. En los años sesenta hubo un sustancial cambio en el modelo de crecimiento de los PES: en Grecia, desde 1961(ó 1963)la tasa anual de crecimiento aumenta y permanece estable a altos niveles(7,6% anual durante 1960-70);en Italia, despúes de 1963, el ritmo de crecimiento disminuye y fluctúa frecuentemente (5,5%);en Portugal desde 1961 se produce un alto(6,4%) y estable(con excepciones en 1965 y 1970)nivel de crecimiento;y en España,1961 es un año clave en su transición económica,pués a partir de él, se pasa de un crecimiento bajo e inestable a un crecimiento (7,5%) rá

---

(1) Tasas anuales de crecimiento del PIB.

Países	1952-60	1960-70	1970-75
Grecia	6,4	7,6	5,1
Italia	5,7	5,5	2,4
Portugal	4,3*	6,4	4,3
España	3,7	7,5	5,5
Francia	4,5	5,5	4,0
Alemania	7,6	4,7	1,9
Japón	11,4	10,8	5,4

Fuente: OCDE

* (1953-60)

C U A D R O N° 3

PIB en miles de millones de dólares

(a precios y cambios de 1970)

P A I S E S	1951(1)	1955	1960	1965	1970	1975
G R E C I A	2,62	3,7	4,8	7,0	10,0	12,8
I T A L I A	17,20	41,2	54,5(2)	69,2	92,4	103,8
P O R T U G A L	1,52	2,7	3,3	4,6	6,2	7,7
E S P A Ñ A	7,4*	24,0	18,2(3)	27,1	36,9(4)	48,3

Fuente: OCDE y cálculos del autor.

(1) PNB a precio de mercado en dólares. Fuente: OCDE.
(2) 54,2 siguiendo el anterior Sistema de Cuentas Nacional (1952-60).
(3) Afectado por las devaluaciones de 1957 y 1959.
(4) 32,5 siguiendo el anterior Sistema de Cuentas Nacional (1954-70).
* Estimaciones del PNB a precio de mercado en dólares en 1952

pido y continuo (con la excepción de 1967). A principios de los setenta (1974) en todos los países se reducen las tasas de crecimiento como resultado de la crisis internacional y de los cambios políticos (menos en Italia).

Un análisis más detallado de la información existente, indica que durante el período de después de la reconstrucción (1950-1975), el modelo de crecimiento cambia significativamente. Se pueden distinguir las siguientes etapas: En primer lugar, un período de reestructuración de la estructura productiva (principalmente industrial) que va hasta mediados de los años cincuenta en Italia, hasta principios de los sesenta en Grecia y Portugal, y hasta finales de los cincuenta en España. En segundo lugar, un período de "milagros económicos" (1958-1963,en Italia; 1961-1966, en España; y hasta principios de los años setenta en Portugal y Grecia). Finalmente, un período de consolidación del crecimiento, que aparece en Italia a partir de 1963 y en España a partir de 1967, y que no está claramente definido en el caso de los otros países. La crisis internacional de los años setenta pone punto final al modelo de crecimiento de los PES.

3. El crecimiento económico se concreta en nuevos niveles de vida para la población de los PES, cambiando completamente el esquema anterior de las pre-guerras. El Cuadro N° 4, da algunos indicadores sobre el nivel de desarrollo alcanzado en los PES y en algunos países más avanzados de Europa (1). Aparece

---

(1) Estos indicadores han de ser utilizados con precaución, dado su limitado valor para medir niveles de desarrollo. Por un lado, la renta per capita (en dólares) está influenciada por las cotizaciones en el mercado de divisas y, además, no recoge las diferencias en la distribución de la renta. Por otro lado, los índices de consumo no explican nada sobre los aspectos cualitativos de los productos, ni tienen en cuenta que los esquemas de consumo de cada país son el resultado de condicionamientos históricos, sociales, políticos y económicos.

C U A D R O N° 4

INDICADORES DEL NIVEL DE VIDA

INDICADORES	AÑOS	GRECIA	ITALIA	PORTUGAL	ESPAÑA	REINO UNIDO	ALEMANIA	FRANCIA
P.I.B.	1973(1)	12,39	103,35	7,69	39,71	134,72	210,19	171,53
P.I.B. per capita	1973(2)	1,790	2,510	1,250	1,750	3,100	5,610	4,900
Renta per capita	1974(3)	2,206	2,457	1,465	2,207	3,081	5,637	4,647
Mortalidad indantil	1975(4)	24,0(1974)	20,7	37,9	12,1	16,0	19,7	13,6
Consum.Protei.Anim.(p.día y hab.)	1972(5)	45(1967)	45	34	46	56	58	68
Consumo de Energía(per capi.)	1973(6)	1,52	2,57	0,87	1,64	4,35	4,78	3,54
Teléfonos(por 1000 habit.)	1975(7)	221	259	113	220	379	317	262
Televisores(por 1000 habit.)	1974(7)	106	217(1973)	66	174	315	305	235

(1) PIB a precios de mercado, con precios y cambio de 1970(miles de millones de dólares). Fuente: OCDE.
(2) Igual que arriba (1).
(3) Renta per capita a precios de mercado. Fuente: Banco de Bilbao (1975). "Informe anual". Madrid.
(4) Mortalidad infantil durante el primer año, por cada 1000 nacidos. Fuente: OCDE.
(5) Gramos por habitante y por día en 1972. Fuente: OCDE.
(6) Necesidades de energía primaria de los equivalentes del petróleo en toneladas. 1973 Fuente: OCDE.
(7) Número por cada 1000 habitantes. Fuente: OCDE.

claramente reflejado en el cuadro que los PES han alcanzado un nivel intermedio de desarrollo. Aunque están en una mejor posición que los países más avanzados de Europa al final de los años cincuenta, aún no han podido superar las diferencias que les separan de ellos.

4. La intensidad de los cambios estructurales, el aumento de la productividad, la ampliación de la capacidad productiva, etc., han permitido a los PES reducir el "gap" que les separaba de los países más avanzados y ampliarlo con los países de América Latina.

Tomando como indicador el PIB per capita (a precio de 1970 y en dólares) y considerando base a Francia (PIB per capita de Francia = 100), se observa que en 1953-58 el índice alcanzaba el 30,1% en Grecia, el 56,4% en Italia, el 20,4% en Portugal, el 30,3% en España y el 96,9% en Alemania; en 1973-75, los índices tomaron(respectivamente)los valores de 42,5%,58,7%,25,9%,41,0% y 103,1% (1). Es decir, durante el período 1953-55/1973-75 el PIB per capita de los PES creció más que el de Francia, Reino Unido e, incluso, Alemania (con la única excepción de Italia); por otro lado, durante los años sesenta las diferencias de crecimiento fueron más apreciables que durante los años cincuenta (con la excepción de Italia).

Si se comparan las tasas del crecimiento del PIB per capita entre los PES y los PAL, se aprecia que, mientras en Argentina, Brasil, Méjico y Venezuela la tasa anual media de crecimiento se situó entre el 2% y el 4% durante el período 1960-1974, en los PES lo hacía entre el 4% y el 6% durante 1960-1975 (2).

---

(1) El PIB per capita del Reino Unido representaba en 1963-65 el 90,2% del de Francia y en 1973-75 el 74%.

(2) El PIB per capita (en dólares) en 1960 alcanzó los siguientes niveles: Argentina, 922$; Brasil, 331$; Méjico, 627$; Venezuela, 915$; Grecia, 550$; Italia, 1.092$; Portugal, 373$; España, 598$. En 1974 (ó 1975) tomaba los siguientes valores en dólares, respectivamente: 1.369, 596, 991, 1.244, 1.414, 1.859, 815 y 1.356. Fuente: ECLA, 1976 y Cuadro N°3.

En este caso, el indicador en los PAL (menos Argentina) está muy influenciado por los efectos de la explosión demográfica, que es un hecho diferencial significativo con respecto a los PES.

5. Finalmente, las diferencias entre los paises en estudio son sensibles. Por un lado, los indicadores anteriores muestran que los PES están formados por paises de dimensiones diferentes: Paises pequeños, Grecia y Portugal; paises intermedios, España e Italia. Por otro lado, aunque todos los PES han atravesado por un período de fuerte crecimiento en los últimos treinta años, el "timing" ha sido diferente (Italia durante la primera parte del período, Grecia durante todo el período, Portugal y España durante la segunda parte, principalmente), lo mismo que la intensidad(mayores cambios en Grecia y España) y los resultados alcanzados (Italia y España con niveles más altos).

5.1.2. Cambio estructural limitado.

Tan intenso ritmo de crecimiento económico ha ido acompañado de importantes cambios en la estructura productiva y en la distribución del empleo (Cuadro N°5), debidos al efecto de la concentración sectorial (y espacial) de la acumulación de capital. Sin embargo, las transformaciones realizadas tienen un carácter limitado, no sólo porque algunos de los "nuevos" sectores no pueden ser considerados como modernos (en términos de productividad), sino, también, porque los niveles alcanzados están sustancialmente alejados de los que caracterizan a las economías avanzadas. Un primer análisis de los cambios estructurales mostraría lo siguiente:

a) La mano de obra agrícola (desempleada o subempleada) dejó el campo y se dirijió a sectores en donde la actividad productiva estaba en expansión: a través del filtro de la construcción se dirijió al sector industrial y a los servicios. Una parte de ella se concentró en actividades tradicionales del sector servicios (comerciantes, intermediarios, administración,

C U A D R O N° 5

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y DEL PIB

(en porcentajes)

S E C T O R E S	GRECIA		ITALIA		PORTUGAL		ESPAÑA	
	1950	1973	1950	1970	1950	1970	1950	1970
1. Fuerza de Trabajo								
Primario	55,75	34,2	43,95	17,4	49,60	28,8	50,10	26,5
Secundario	19,75	25,7	30,95	44,0	24,35	33,8	25,15	38,0
Terciario	24,50	40,1	25,10	38,6	26,05	37,4	24,75	35,5
	1951	1971	1951	1972	1951	1972	1954	1974
2. P.I.B.								
Primario	30,7	19,5	22,9	8,1	34,6	14,3	22,5	11,4
Secundario	18,9	30,5	33,7	41,2	32,3	38,7	31,1	38,8
Terciario	50,4	50,0	43,4	50,7	33,1	47,0	46,4	49,8

Fuente: OIT, OCDE y CEE.

etc.) y en otras actividades como turismo y educación, cuyo carácter productivo será especificado más adelante.

b) Los cambios en la distribución del PIB muestran una decreciente importancia de la Agricultura compensada por el aumento del sector industrial, que indica que los PES han dejado de ser paises agrícolas. La participación de los servicios en el PIB está, practicamente, al nivel de postguerra, con porcentajes alrededor del 50% en todos los paises (menos Portugal)(1). Este hecho es indicativo de una cierta contradicción (en términos de desarrollo económico), pués tan alta participación de los servicios en la generación del PIB, se debe a que este sector se ha convertido en el refugio de capitales especulativos y de aquellos otros que no han podido mantener los nuevos niveles de competitividad que se han ido creando en el sector industrial.

c) El crecimiento y cambio estructural fueron más equilibrados en Italia y España; Grecia continúa siendo un país agrícola con un reducido sector industrial; Portugal no ha finalizado su proceso de cambio estructural. Llama la atención asímismo el bajo nivel de productividad del sector agrícola y del sector industrial. En concreto, es sorprendente que en 1970 el 44% de la fuerza de trabajo de Italia, tan sólo generara el 41% del PIB.

d) Finalmente, si se comparan los resultados del cambio estructural en los PES con la situación en otros paises se observa, que la importancia del sector agrario (2) en el sistema

---

(1) El PIB a precios de mercado tiende a sobreestimar la importancia de este sector debido a los efectos acumulativos de los precios.

(2) Significación del sector agrícola en el total de la economía (1977).

PAISES	% en el PIB	% en el empleo total
GRECIA	17	40
ITALIA	8	13
PORTUGAL	14	23
ESPAÑA	9	19
ALEMANIA	3	5
FRANCIA	5	10
ARGENTINA	13	14
MEJICO	10	24
BRASIL	12	42

productivo es mayor en los PES que en los países más avanzados de Europa, si bien, menor que en los PAL (menos Argentina). Es de destacar que Grecia practicamente se encuentra en los niveles de Méjico y Brasil, aunque su productividad media es más elevada.

En resumen, el análisis anterior muestra que el cambio estructural, aunque importante, ha sido limitado. El hecho de que parte de la transferencia de la mano de obra agraria fuera dirigida a sectores de baja productividad, levanta serias dudas sobre la capacidad de absorción del sector industrial y sobre la eficacia a largo plazo de los cambios en términos del crecimiento económico. De ahí que sea conveniente profundizar en el análisis de los cambios estructurales que han definido la senda de crecimiento de los PES durante los últimos treinta años.

5.2. Del crecimiento limitado al crecimiento desequilibrado.

La transformación de una economía retrasada y tradicional en una economía moderna y desarrollada, sólo se puede hacer a través de cambios sustanciales en el sistema productivo (en la relación agricultura-industria, en la estructura de la producción industrial, etc.) y en los modos de producción; es decir, introduciendo mayores niveles de racionalidad y eficacia en las actividades económicas y en las relaciones sociales. Estos procesos incluyen transferencias de capital y trabajo hacia los sectores (industria y servicios) y actividades modernas, la introducción de nueva tecnología en todas las actividades (aumento de la productividad, por lo tanto), etc.. En resumen, el crecimiento económico moderno requiere que el proceso de acumulación de capital altere los parámetros de la estructura económica del país.

Por ello, pueden considerarse buenos indicadores de la transición dualista, la capacidad de absorción de mano de obra por los "nuevos" sectores, la utilización "productiva" (racional y eficaz) de los recursos disponibles, la industrialización a través de la expansión de actividades modernas con tecnología de punta, etc.

La experiencia de los PES muestra que su reciente industrialización adoleció de una utilización defectuosa de los recursos humanos (desaprovechando su pontencialidad productora), y de la consolidación de una estructura industrial dualista y desequilibrada, lo que evidencia un crecimiento de transición limitado en sus mecanismos y en sus realizaciones.

5.2.1. Empleo: Subutilización de recursos y cambios estructurales.

Los PES abordaron los proyectos de cambio estructural en unas condiciones óptimas, puesto que en ningún momento se presentaron con problemas de una oferta limitada de mano de obra que encareciera su precio (caso de las economías avanzadas), ni de

una excesiva presión demográfica (característica de las economías en crecimiento). Sin embargo, el modelo de acumulación de capital utilizado durante esta fase de su crecimiento, no propició la utilización productiva de sus recursos humanos y dilapidó su potencialidad mediante la exportación al extranjero de los recursos no utilizados y la extensión del subempleo.

5.2.1.1. Crecimiento de la población y presión demográfica.

Un factor estratégico en la reciente industrialización de los PES (y de otros paises en desarrollo) ha sido la existencia de una oferta de mano de obra ilimitada ("unlimited labour supply"), que les permitió abastecer sus necesidades de fuerza de trabajo a bajo precio. En 1975, la población de los PES era, aproximadamente, de 110 millones de habitantes (1) (según las estimaciones de la OCDE a mitad de año), casi el 15% de la de la OCDE y más del 35% de la de la CEE (ampliada a los PES).

Desde principios de siglo (2) la población creció a una tasa aceptable (del 1% interdecenal durante el primer tercio de siglo) hasta la segunda guerra mundial en que las tasas de crecimiento empezaron a debilitarse. En ningún momento sufrieron estos paises una presión demográfica excesiva , no sólo porque la tasa de crecimiento de la población era baja, sino, principalmente, porque la situación favorable de las economías europeas permitió la emigración de la mano de obra que no podía ser empleada internamente.

---

(1) Italia era el país más poblado con cerca de 55 millones de habitantes en 1973, le seguía España con 35 millones, Grecia con 9 millones y Portugal con 8,6 millones. La densidad era de 182 habitantes por Km^2, 69, 68 y 93 respectivamente.

(2) Hay que destacar el caso de Grecia, donde se refugiaron después de la primera guerra mundial alrededor de millón y medio de inmigrantes procedentes de Oriente Medio (Kartakis, 1970).

i) La tasa de crecimiento de la población.

Durante 1950-1975, la población de los PES creció a una tasa más bien baja (similar a la de los países avanzados): 0,68% en Grecia, 0,67% en Italia, 0,40% en Portugal y o,95% en España.

La tasa de crecimiento de la población ha decrecido en todos los PES (menos España) durante los últimos treinta años: En Grecia pasó del 1,3% en 1950 al 0,7% en 1973; en Italia del 1% al 0,6%; en Portugal del 1% al 0,9% y en España del 0,9% al 1,1%. Estos cambios se deben a un decrecimiento de la tasa de natalidad y de la tasa de mortalidad a niveles muy próximos a los de los países avanzados de Europa (1). Los motivos son, de una parte, los efectos de la industrialización, el control de la natalidad, la pérdida de los sentimientos religiosos, etc., y de otra parte, la mejora de los métodos higiénicos y médicos.

La situación de los PES difiere, por lo tanto, significativamente de la de los PAL, donde durante el período 1960-1975 el crecimiento anual de la población alcanzó una tasa del 2,8% (1,4% en Argentina; 2,8% en Brasil; 3,2% en Méjico). Este hecho diferencial entre ambos grupos de países ha condicionado de forma distinta su reciente crecimiento económico y cambio estructural, ya que explosiones demográficas como la latinoamericana añade una restricción más al proceso de acumulación de capital produciendo problemas específicos que han de ser atendidos en cada caso (2).

---

(1) Tasas de natalidad y mortalidad en 1973
(índices basados en Grecia = 100)

Países	tasa de natalidad	tasa de mortalidad
GRECIA	100	100
ITALIA	104	114
PORTUGAL	131	128
ESPAÑA	125	98
FRANCIA	107	123
ALEMANIA	67	134

(2) Prebich (1971) indica que la explosión demográfica en Latino-América ha significado un creciente aumento de las inversiones sociales a corto plazo, a fin de atender las necesidades de casa, salud y educación, y ha limitado las posibilidades de absorción de la fuerza de trabajo disponible por el sector

ii) Los movimientos migratorios.

La emigración de mano de obra de los PES a los países avanzados de Europa ha sido uno de los rasgos más característicos de su reciente etapa de industrialización. La incapacidad de los "nuevos" sectores para absorver la fuerza de trabajo liberada en el sector agrícola y en las actividades tradicionales en general (al contrario de lo que ha ocurrido en las economías avanzadas), no se ha transformado en tensiones demográficas y políticas (como ha ocurrido en los PAL) gracias a esta válvula de escape. Veamos algunas de sus características.

1. Tamaño y evolución.

Durante 1951-71 la emigración neta de los PES alcanzó alcanzó la cifra aproximada de 6.500.000 personas (Cuadro N°6), que representaba el 17% de su población activa en 1971 (dos veces el tamaño de la fuerza de trabajo de Suiza, o el 80% de la de Canadá). La importancia relativa es mayor en Portugal (en donde parte de la emigración se dirijía a las colonias) y en Grecia(1).

El análisis de las series históricas muestra que las mayores salidas de mano de obra coinciden con aquellas etapas en que el PIB de los PES alcanzaba más altas tasas de crecimiento: principios de los años cincuenta en Italia, principios de los años sesenta en Grecia y España y finales de los sesenta en Portugal. El flujo migratorio se ha mantenido durante el período, pero cuando la situación mejoró en los países de origen,los retornos aumentaron (2). Cuando la crisis internacional afectó a los

---

(1) La emigración neta desde 1950 a 1973 alcanzó la cifra de 6.379.000. Por países, la emigración significó el 21,8% de la población residente en Portugal, el 6,6% de la residente en Grecia y el 4,3% de la residente en España e Italia (CEE, 1978, p. 141).

(2) Retornos de trabajadores emigrantes en % de la emigración total

Países	Períodos	%	Fuente:
GRECIA	1960-66	28	Candilis, 1968
	1962-72	40	Estimación propia
ITALIA	1951-60	45	Anuario Estadístico Italiano
	1961-71	77	" " "
PORTUGAL	1950-67	3	Almeida, 1974
ESPAÑA	1959-72	56	I.N. de Emigración

C U A D R O N° 6

EMIGRACION EN LOS PAISES DE LA EUROPA DEL SUR

P A I S E S	Emigración Neta 1951 - 1971 (000)	Población Activa 1971 (000)	Porcentaje de la Emigración Neta sobre la Poblac.Activa	Población Total 1971 (000)	Porcentaje de la Emigración Neta sobre la Poblac. Total
GRECIA (1)	871	3.275	26,6	8.769	9,9
ITALIA	2.351	18.700	12,6	53.770	3,5
PORTUGAL (1)	1.748	3.033	58,6	8.632	20,3
ESPAÑA	1.541	12.442	12,4	34.003	4,5
TOTAL P.E.S.	6.511	37.450	17,4	105.174	6,2

Fuente: S.E. Nacional de Grecia, Allen (1974), Almeida (1974), Tamames (1974), CEE (1978) y OCDE.

(1) Estimación.

Nota: Las cifras de emigración son muy bajas debido a que las estimaciones oficiales son muy defectuosas.

países más avanzados de Europa, la relación entre retornos y nuevas migraciones aumentó hasta el punto que el saldo en algunos de los PES fué negativo.

2. Características de la emigración.

Los emigrantes no sólo han sido una parte importante de la fuerza de trabajo, sino que cualitativamente la mayor parte está formada por trabajadores con un cierto nivel de cualificación y en plena capacidad productiva. Este hecho evidencia la "incapacidad" de las "nuevas" actividades para hacer uso de estos recursos; el aumento creciente de la emigración procedente del sector industrial reforzaría esta proposición.

La media de edad de los que emigran por primera vez es entre veinte y treinta años (Candilis, 1968) y el 80% tiene menos de cuarenta años (Miljkovic, 1974), por lo que se puede concluir que los emigrantes están en el mejor momento de su capacidad productiva (Heildebrand, 1965). Aproximadamente el 70% son hombres(1).

En cuanto al carácter socioeconómico de la emigración, se puede citar a Yannopoulos (1974, pp. 21-22) cuando dice que "las cifras francesas y alemanas tienden a indicar que: a) la proporción de trabajadores no-manuales en la fuerza de trabajo empleada en esos países es... el 6,3% en Francia (1967) y el 8% para hombres y el 14% para mujeres en Alemania (1968), b) el grupo de trabajadores manuales medianamente cualificados era el grupo socioeconómico más amplio representando el 36,6% en Francia y el 36% en Alemania (en el total de hombres)".

Por otro lado, la información disponible muestra que la emigración procede de todos los sectores productivos. Durante los años cincuenta y principios de los sesenta, los emigrantes proce-

---

(1) La emigración femenina es, además, más tardía. En Portugal, sin embargo, en algunas ocasiones llegó a representar el 50% del total de emigrados anuales, aunque normalmente se sitúa por debajo del 40% (Almeida, 1974).

dían principalmente de la agricultura, pero durante los últimos quince años los demás sectores productivos han proporcionado crecientes (e importantes) cantidades de emigrantes, principalmente, en Grecia (Zolotas, 1965) y en Portugal (Almeida, 1974).

3. Regiones de origen y países receptores.

Aunque la emigración es un fenómeno que se extiende a todas las regiones de los países estudiados, la mayor parte proce de de las áreas subdesarrolladas que están en proceso de fuerte despoblación. Llama la atención, sin embargo, que una parte impor tante se dé en las regiones más industriales, hecho que respalda la tesis de la incapacidad del sector industrial para absorver la mano de obra disponible. En Grecia, durante 1961-1971 el 35% de los emigrantes procedían de Macedonia y el 16% de Atenas, que eran las áreas más industrializadas. En Italia, los emigrantes proceden tes de Lombardía representaron el 6% (1965), el 8% (1968) y el 7% (1972), mientras que las regiones del Norte proporcionaron el 25%, 34% y 26% respectivamente. En Portugal, las provincias más indus-trializadas (Oporto y Lisboa) arrojaban cifras superiores a 40.000 emigrantes durante 1957-1967 (Almeida, 1974).

Por otro lado, un rasgo característico de la reciente ola de emigraciones es su reorientación hacia los países más avan-zados de Europa: primero Italia (los años cincuenta) y después los demás países (años sesenta) cambiaron su destino americano (EE.UU., PAL, Canadá) por países como Francia, Alemania, etc., que estaban en plena expansión económica.

4. La emigración en los PES, un hecho diferencial.

La emigración constituye un rasgo característico de la reciente industrialización de los PES que les diferencia, tanto de los países avanzados, como de la mayor parte de los países en desa rrollo.

Por un lado, los países avanzados durante los últimos treinta años, no sólo no han sido exportadores de mano de obra, sino que han sido importadores netos. Precisamente, las economías

que más han crecido son las que han recibido mayor número de extranjeros. Alemania, por ejemplo, ha absorvido a más de cuatro millones de personas procedentes de los países del Este de Europa, además de la amplia emigración procedente de los países del Sur; Japón, a su vez, ha recibido y dado empleo a más de siete millones de personas procedentes de Manchuria, Formosa y otras antiguas colonias imperiales.

Por otro lado, las economías en desarrollo en general y los PAL en concreto (salvo Méjico), no han podido aliviar las tensiones demográficas y políticas que la realocación de los recursos productivos durante el proceso de transformación dualista llevaba consigo. Así, en Argentina (con una tasa de crecimiento de la población ligeramente superior a España) durante los períodos de industrialización de Perón y principios de los años sesenta el desempleo tendió a aumentar. Ello provocó crecientes tensiones sociales y políticas que el sistema social no pudo neutralizar, y que contribuyeron (entre otras causas) a dificultar la realización de los proyectos de industrialización. En el caso de Méjico, a pesar de la importancia de la emigración legal e ilegal (1) a los EE.UU. (9% de la población total a mediados de los años setenta), la presión demográfica sigue siendo muy fuerte (los emigrantes representan sólo el 38% de la población subempleada) debido a la alta tasa de crecimiento de la población (2 millones cada año) y a la limitada absorción del sistema productivo (2).

---

(1) Durante 1946-1975, los emigrantes legales admitidos en los EE.UU. sumaban 1.118.216 personas. Según las estimaciones más fiables, la emigración clandestina alcanzaba a mediados de los años setenta la cifra aproximada de cuatro millones de personas (Howe, 1979).

(2) Según Cornelius (1978) la oferta de trabajo aumenta cada año en unas 700 mil personas que buscan trabajo por primera vez; pero con un incremento anual del PIB del orden del 7%, tan sólo se pueden crear 300 mil nuevos puestos de trabajo.

En resumen, el análisis anterior muestra que aunque la industrialización de los PES se vió aliviada del peso de la presión demográfica a través de la emigración (hecho diferencial con los PAL), sin embargo tuvo un carácter limitado por su escasa absorción de empleo (hecho diferencial con las economías avanzadas) y funcionó dentro del modelo específico de crecimiento de transición.

5. Conclusión.

La naturaleza de la emigración en los PES es una característica clara del carácter contradictorio del crecimiento de estos países. "La salida de emigrantes de estos países es alentada hasta cierto punto por un modelo de desarrollo basado en inversiones intensivas de capital" (Unece, 1972, p. 57). La emigración (exportación de fuerza de trabajo) actúa como un mecanismo que facilita la reestructuración del sistema productivo en los procesos de transición dualista pero, al mismo tiempo, es un indicador claro de las limitaciones de los cambios estructurales.

5.2.1.2. Reducción del empleo y aumento del subempleo.

El crecimiento económico, condicionado en principio por la disponibilidad de mano de obra y su distribución sectorial, causa, a su vez, flujos de población hacia los sectores económicos en donde la acumulación de capital tiene lugar. En las economías en desarrollo la capacidad de absorción del potencial de fuerza de trabajo es limitada, debido al carácter intensivo de la tecnología incorporada en las nuevas inversiones, lo que favorece el subempleo. Los PES son un ejemplo claro de este tipo de crecimiento, pués no sólo su tasa de actividad tiende a disminuir, sino que se favorece el subempleo en actividades terciarias y de servicios.

i) Absorción de mano de obra por el sistema productivo.

El Cuadro N°7 muestra que el ratio población activa-total de población se situaba muy por debajo de los niveles de los países más desarrollados de Europa (con diferencias entre el 10%

C U A D R O N° 7

POBLACION ACTIVA EN LOS PAISES DE LA EUROPA DEL SUR

P A I S E S	Población Activa (000)		Porcentaje sobre la Poblac. Total		Población Activa Indice 1950=100	
	1960	1975	1960	1975	1960	1975
GRECIA	3.601	3,290	43,2	36,4	113,4	103,6
ITALIA	21.210	19.802	42,3	35,5	107,9	100,7
PORTUGAL	3.424	3.666	38,6	38,1	107,1	114,7
ESPAÑA	11.817	13.414	38,1	37,5	113,9	129,3
FRANCIA	19.792	22.310	43,3	42,3	-	-
ALEMANIA	26.518	26.397	47,8	42,7	-	-
INGLATERRA	25.101	25.795	47,8	46,0	-	-

Fuente: OCDE.

y el 4%, según los paises). Durante el período 1960-1975, la tasa de actividad tendió a decrecer en todos los paises, pero especialmente en Grecia e Italia (en donde además disminuyó el número de personas activas; en los demás paises disminuiría en la segunda parte de los setenta). De acuerdo con estas cifras, durante el período de fuerte crecimiento económico y de significativos cambios estructurales, los puestos de trabajo generados en los "nuevos" sectores han sido insuficientes para dar empleo a la (debilmente) creciente población potencialmente activa. Este es de nuevo un hecho diferencial con los países más avanzados de Europa y un hecho análogo al de los países en desarrollo.

Afín de explicar este fenómeno se han propuesto,entre otras, dos tesis: de un lado, se argumenta que el incremento de la productividad agrícola ha causado una reducción del tamaño de la fuerza de trabajo empleada (principalmente, reduciendo los trabajadores femeninos); por otro lado, se insiste que el aumento de la educación y el retiro anticipado serían los factores explicativos. Sin embargo, ambas proposiciones no son capaces de explicar el hecho de que las economías más avanzadas hayan mantenido tasas elevadas de actividad. Más adecuada sería la tesis que mantiene que la causa de este fenómeno es la incapacidad de las estructuras productivas para absorver la fuerza de trabajo disponible y la ineficacia de las políticas económicas llevadas a cabo por los gobiernos. El proceso de industrialización de los PES se ha basado en un modelo de acumulación de capital, cuyo objetivo era el crecimiento de la producción y no la utilización más eficaz de los recursos disponibles.

ii) Subempleo en actividades de baja productividad.

Los cambios en la distribución de la población ocupada son tan importantes como la evolución de la tasa de actividad para interpretar el significado del crecimiento de transición. Un análisis detenido de la información estadística disponible, muestra lo siguiente:

1. El sector industrial ha sido incapaz de absorber el empleo liberado en el sector agrícola (más el aumento de la población). En los PES pueden diferenciarse dos modelos: por un lado, países como Grecia, Italia y Portugal, en que el aumento de la fuerza de trabajo empleada por la industria fué menor a la reducción del empleo agrícola; y por otro lado, países como España (y Yugoslavia) en que se da el fenómeno opuesto. El aumento de la población total se traduciría,en el primer caso, en un aumento del flujo migratorio intersectorial y exterior y explicaría, en el segundo, el aumento de la emigración y el crecimiento del empleo en los servicios.

2. La construcción jugó un papel importante en la absorción de mano de obra: por un lado, sirvió de sector-puente en el transvase de mano de obra agrícola a los demás sectores productivos (y al exterior); por otro lado, fué un sector receptor de mano de obra. En Grecia, durante 1961-1971, se crearon 90.000 empleos en la construcción y solamente 50.000 en las industrias manufactureras. En Italia, durante 1951-1971, los nuevos empleos fueron 700.000 y 1.500.000 respectivamente. En España la participación del sector manufacturero en el empleo total cayó del 22% al 19% durante 1960-1970, mientras que la de la construcción aumentó del 7% al 9%.

3. En el sector manufacturero se produjo un aumento relativo del empleo en las actividades tecnologicamente avanzadas. En Grecia, las actividades que emplean preferentemente mano de obra no cualificada, disminuyeron su participación en el total del empleo del sector manufacturero pasando del 66,6% en 1958 al 56,8% en 1973, mientras que las actividades que usan preferentemente mano de obra cualificada (principalmente las poco intensivas de capital) la aumentaron (1). En Italia, la participación de las acti

(1) Se consideran sólo las empresas de más de diez trabajadores. Las definiciones utilizadas figuran definidas en Unece (1972, p. 51).

vidades con mano de obra poco cualificada se redujo sensiblemente desde 1953 (59,8%) a 1975 (36,1%), aumentando significativamente el empleo en actividades no intensivas de capital, pero con mano de obra cualificada (pasaron del 8,3% al 22,2%). Finalmente, en España los cambios fueron menos sensibles: el empleo en actividades con mano de obra poco cualificada disminuyó relativamente pasando del 56% del total del sector manufacturero en 1958 al 47% en 1975; con un mayor aumento de la participación en actividades no intensivas de capital y con mano de obra cualificada.

4. Finalmente, las actividades del sector terciario de baja productividad (comercio, administración pública, etc.) y el turismo fueron los que absorbieron mayores cantidades de mano de obra durante la reciente fase de industrialización.

En Grecia, en los sectores de comercio y turismo se crearon 150 mil puestos de trabajo durante 1961-71. En Italia durante 1951-71, la administración pública aumentó su empleo en 700 mil y el comercio y los servicios locales en 900 mil. En Portugal, durante 1950-73, se crearon 462 mil puestos de trabajo en el comercio,frente a 392 mil en la industria y construcción. Finalmente, en España durante 1960-1970, el comercio aumentó su participación en la población activa pasando del 8% al 11%; lo mismo ocurrió en las actividades de otros servicios que pasaron del 14% al 18%.

A fin de clarificar el significado del aumento del empleo en las actividades del sector terciario, nada mejor que recoger algunas citas de investigadores sobre el crecimiento en los PES. Zolotas (1965, p. 187) dice sobre Grecia: "...Existen también claros indicios de un considerable grado de desempleo en el sector servicios". Podbielski mantiene sobre Italia que "el incremento de la participación de las actividades terciarias en la administración pública... refleja el fracaso de la industria para proveer suficiente empleo... Parte de la mano de obra supérflua encuentra empleo en actividades precarias y de baja productividad en servicios varios o... en la ya sobrecargada e ineficiente bu-

rocracia". Unece (1972, p. 56-57) indica que "... los paises del Sur de Europa tienen una amplia proporción de población subempleada en agricultura y ciertas industrias de servicios". Además, debo añadir que el empleo en actividades terciarias de baja productividad ha aumentado, tanto en las regiones desarrolladas, como en las regiones menos desarrolladas (1).

iii) Subempleo femenino.

A pesar de que no se dispone de información completa, puede decirse que la actividad de la población femenina es reducida y que la mayor parte se encuentra subempleada, o bien en actividades domésticas, o en sectores de baja productividad. Hecho, que refuerza la tesis de la deficiente utilización de los recursos disponibles en los PES.

En primer lugar, la tasa de actividad de la población potencialmente activa femenina no sobrepasa el 50% en ninguno de los paises: 30% en Grecia (1971), 30% en Italia (1975), 50% en Portugal (1976) y 32% en España (1975); en Grecia pasó de 1.194.000 (1961) a 898.000 (1971); en Italia pasó de 6.240.000 (1958) a 5.536.000 (1975); en España, aunque aumentó (1.709.000, en 1960; 3.650.000 en 1975), se mantiene por debajo del 20% de la población activa total.

En segundo lugar, la población activa femenina ha tendido a concentrarse en el sector agrícola (en Grecia en 1971, 48% del empleo femenino total; en Portugal, un porcentaje mayor) y en el sector servicios (en Italia en 1971, el 50%; en España en 1975, el 53%), aunque su actividad en el sector industrial es particularmente importante en Italia (32% en 1975) y en España (27% en 1975).

---

(1) Participación de los servicios en la población activa por regiones (en porcentajes). Italia

	Centro	Norte	Sur	
	1961	1971	1961	1971
Sector terciario	26,7	31,1	22,1	26,9
Administración Pública	6,6	8,8	7,6	10,4

Fuente: Podbielski, 1974

Existe, sin embargo, una tendencia al decrecimiento de su actividad en el sector agrícola (en Grecia, 70% en 1961; en Italia, 30% en 1965) y al aumento de su actividad en el sector servicios (en Grecia pasó de ser el 18% en 1961 al 34% en 1971; en Italia era el 40% en 1965).

5.2.1.3. Urbanización y concentración espacial.

El reciente proceso de industrialización de los PES ha impulsado la concentración espacial de la población en las áreas urbanas, principalmente, en los núcleos históricos de acumulación de capital. La rapidez del cambio y la imprevisión por parte de las autoridades responsables de la organización (y control) del espacio económico, ha creado una creciente deterioración del medio urbano en todos los paises.

La población urbana de los PES creció de tal manera que su participación en el total superó (en Italia, Grecia y España) a la de los paises más avanzados de Europa (con la excepción de Portugal, donde la población urbana sigue siendo muy baja)(1). Este no es un nuevo fenómeno en el área mediterránea, en donde historicamente la población urbana (ciudades de más de 20.000 habitantes) ha sido importante; el hecho diferencial está en la expansión de las ciudades de más de 100.000 habitantes. Los núcleos de concentración han sido, principalmente, los centros urbanos de las áreas industriales: Atenas-Pireo y Salónica,en Grecia (Papageorgiu, 1971); algunas ciudades del Norte (Milán y Turín, principalmente) además de Roma y Nápoles, en Italia (Allen, 1974); Lisboa y Oporto, en Portugal (CEE, 1978); algunas pocas áreas del Nordeste, Madrid y las Islas, en España (Richardson, 1975,p.55-57).

(1) Urbanización en Europa

Paises	% de la población en ciudades de más de 100.000 hab. 1950	1970	% de la población en ciudades de más de 20.000 hab. 1950	1970
Grecia	25,4	39,3*	38*	53
Italia	20,4	28,8	41	52
Portugal	12,6	12,0	16	18
España	30,0	43,8	40	54
Francia	34,8	41,9	36	44
Alemania	27,1	31,3	..	..

Fuente: U.N. * estimación; .. = sin información.

Los cambios han sido, sin embargo, menores en los PES que en los PAL, donde la población urbana (centros de 20.000 habitantes o más) pasó de representar el 25,6% del total en 1950 al 41,1% en 1970 (Furtado, 1976). En ambos grupos de países gran parte de la población "supérflua" se ha concentrado en las grandes ciudades y se ha ocupado en actividades de baja productividad(1) pero la situación no es perfectamente comparable debido, no sólo al mayor crecimiento de los sectores industriales y de servicios (turismo) en los PES, sino, principalmente, a la mayor presión demográfica existente en los PAL (más alto crecimiento vegetativo y bajas posibilidades de emigración a otros países).

5.2.2. Industrialización: dualismo y cambios estructurales.

En los procesos de transición dualista, el crecimiento y la expansión del sector industrial es el mecanismo por el que una estructura productiva tradicional y subdesarrollada se convierte en moderna y desarrollada. El proceso de acumulación de capital es dirigido por un reducido número de empresas modernas en los sectores industriales más dinámicos, de tal manera, que sobre estos "núcleos" inciden las transferencias de factores productivos y se articula el proceso de crecimiento y cambio estructural.

Los países en estudio (Grecia, en menor medida) han privilegiado la expansión del sector industrial frente a la de los demás sectores. La industrialización se convirtió en el objetivo inmediato de la política económica; la mejora de los niveles de vida y el crecimiento económico serían sus consecuencias. El resultado del esfuerzo social de los últimos años fué el articular el sistema productivo alrededor del sector industrial y (en cierta medida)del sector servicios, de tal manera que los PES han dejado de ser definitivamente países agrarios. Pero su industrialización

(1) Ver Prebich (1971) para los PAL.

no sólo ha sido limitada (no alcanzando los niveles de las economías avanzadas), sino que ha sido también desequilibrada con una combinación de estructuras tradicionales y modernas, que inducen a pensar que el proceso de industrialización está inacabado. De todo ello, se concluye que el crecimiento de transición ha tomado en los PES forma de industrialización limitada y desequilibrada.

5.2.2.1. Los PES, paises recientemente industrializados.

Durante el período de transición dualista, el sector agrícola ha perdido terreno en los PES (Cuadro N°8), lo mismo que ha ocurrido en otros países en desarrollo, como por ejemplo los PAL (1). En España e Italia, la participación de la agricultura en la generación del PIB se sitúa por debajo del 10%, mientras que en Portugal se mantiene a niveles superiores a los de Argentina y Méjico, y en Grecia incluso por encima de Brasil. Así que con la excepción de Grecia (y con ciertas reservas en el caso de Portugal) se puede decir que los PES han dejado de ser países agrícolas y que, en todo caso, parece que el proceso está en una fase de transición definitiva.

La presencia del sector industrial ha aumentado en todos los países, si bien no siempre el sector manufacturero ha sido el que más ha aumentado su importancia. Dado que, como se puso de manifiesto en el epígrafe anterior, los aumentos en el sector servicios han sido frecuentemente en actividades de baja productividad, y dado que la industrialización se entiende como cambios en la estructura de la industria manufacturera, se va a centrar el análisis en este área de la estructura productiva.

---

(1) Durante el período 1950-1970, la participación del sector agrícola en el PIB disminuyó en Argentina (pasó del 19% al 14%), en Brasil (del 31% al 19%) y en Méjico (del 23% al 12%). Se considera el PIB al coste de los factores y a precios de 1960 y valorado en dólares. (Fuente: ECLA, en Furtado, 1976).

C U A D R O Nº 8

Distribución Sectorial del PIB (al coste de los factores y precios corrientes) en los PES (en %)

P A I S E S	Agricultu.	Industria Minera	Manufactu.	Construcc.	Servicios Básicos(1)	Otros Servicios	TOTAL
GRECIA							
1953	31,8	0,9	14,1	3,9	6,8	42,5	100,0
1975*	18,7	1,4	20,5	7,2	9,6	42,6	100,0
ITALIA							
1953	24,8	1,1	29,1	6,6	9,7	28,7	100,0
1969	12,7	0,8	30,7	9,7	10,7	35,4	100,0
1975(2)	9,5	(**)	29,4	8,2	9,9	43,0	100,0
PORTUGAL							
1956	28,5	1,2	27,3	4,4	7,3	31,3	100,0
1974	14,3	0,6	32,4	6,3	7,8	38,6	100,0
ESPAÑA							
1954	22,5	2,2	26,1	5,0	8,3	35,9	100,0
1975*	9,7	1,3	27,8	8,7	8,4	44,1	100,0

Fuente: Cuentas Nacionales de los PES.

(1) Electricidad, gas, agua, transporte y comunicaciones.
(2) Valor añadido al coste de los factores.
* Cifras provisionales.
(**) En manufacturas se incluye la industria minera.

i) Cambios en la industria manufacturera.

La importancia del sector manufacturero en la generación del PIB alcanza niveles aceptables en todos los PES, menos Grecia, superiores a los de los países de América Latina, menos Argentina (1). En Grecia, el proceso de industrialización se ha desarrollado muy lentamente debido, principalmente, al papel preponderante que jugaron las inversiones en infraestructura y construcción. Dado su bajo nivel de industrialización a principios del período (con repecto a los demás PES), los proyectos de cambio estructural tuvieron que combinar el aumento de su dotación industrial con los cambios intrasectoriales.

El crecimiento y el cambio estructural en el sector manufacturero en los PES se produce, principalmente, en la última parte de los años cincuenta: en Grecia y Portugal el valor añadido en el sector (a precios de 1963) creció al 8% y 9% anual, durante la década; en España e Italia lo hicieron a una tasa anual acumulativa del 12% y del 8% desde 1958-60 hasta 1964-66. Según Unece (1972, p. 49-50), estos ritmos de crecimiento eran superiores a los de los países más desarrollados de Europa. Durante la segunda parte de los sesenta y hasta 1975, el crecimiento de la industria manufacturera siguió en esta línea, principalmente, en España y en Grecia (2).

---

(1) La participación del sector manufacturero en la generación del PIB en Argentina, fué del 35% en 1970, en Brasil del 25%, en Méjico del 24%, en Colombia del 19% y en Venezuela del 12%.

(2) El índice del crecimiento del valor de la producción del conjunto del sector manufacturero fué el siguiente en 1970:

Países	Año base	Indice en %
Grecia	1950=100	998
Italia	1951=100	544
Portugal	1953=100	469
España	1962=100	407 (1972)

Fuente: Cuentas Nacionales de los países en Naciones Unidas y Ministerio de Industria para España.

Este apreciable crecimiento de la industria manufacturera fué acompañado de significativos cambios en la estructura industrial e intersectorial, como lo indica el coeficiente de similaridad calculado para los PES (1): La correlación entre la estructura manufacturera (al nivel de dos dígitos de la clasificación ISIC) en 1958-60 y en 1973-75 alcanza un valor del 0,86 en Grecia, del 0,94 en Italia, del 0,95 en Portugal y del 0,93 en España. Los cambios más apreciables han sido en todos los paises a partir de la segunda mitad de los años sesenta.

El análisis de los cambios intersectoriales (Cuadro N°9) muestra que en Grecia y Portugal (lo mismo que en Méjico) la actividad manufacturera sigue centrándose en industrias tradicionales (que principalmente producen bienes no duraderos), con considerables deficiencias y baja productividad. Italia y España, sin embargo, han conseguido desplazar el centro de su actividad manufacturera hacia industrias relativamente más modernas productoras de bienes intermedios; sobre ellas ha incidido, principalmente, el cambio intersectorial. Finalmente, tan sólo en Italia (y en cierta medida España) las industrias productoras de bienes de capital y de bienes de consumo duradero se han desarrollado significativamente durante la última fase de su industrialización (lo mismo que en Argentina y Brasil). La diferencia más notable entre estos paises, es la ventaja comparativa de Italia en la producción de bienes de equipo (maquinaria eléctrica y maquina-

(1) Coeficientes de similaridad de la industria manufacturera:

Paises	De 1964-66 a 1973-75	De 1958-60 a 1964-66
Grecia	0,93	0,98
Italia	0,96	0,99
Portugal	0,93	0,99
España	0,92	0,99

Fuente: Cálculos propios a partir de las informaciones de N.U.

C U A D R O N° 9

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION EN EL SECTOR MANUFACTURERO (1)

P A I S E S	Sobre 1960			Sobre 1970		
	A	B	C	A	B	C
GRECIA	66,4	19,1	14,7	47,7	33,6	18,7
ITALIA	40,8	29,9	29,3	28,2	38,5	33,3
PORTUGAL	53,1	24,3	22,9	48,6	30,4	21,0
ESPAÑA	47,4	29,9	22,7	32,9	40,6	26,5
ARGENTINA	44,5	26,8	28,7	33,9	31,9	34,2
BRASIL	41,2	29,4	29,4	30,3	32,7	37,0
MEJICO	53,7	35,5	10,8	47,6	38,4	14,0

Fuente: Furtado, 1976; Unece, 1972; ISTAT; N.U.

(1) Para los PAL, años 1960 y 1971.
Para los PES, 1958-60 y 1973-75 (Grecia, 1974).

En el caso de los PES, las cifras se refieren al valor añadido en Manufacturas al coste corriente de los factores.

A = Industrias que producen, principalmente, bienes no duraderos: alimentos, bebidas, textiles, ropa, calzado, mobiliario y otros.
B = Industrias que producen, principalmente, bienes intermedios: papel, goma, químicas, petróleo y productos del carbón, minerales no-metálicos, metalurgia básica.
C = Industrias que producen, principalmente, bienes de capital y bienes de consumo duradero: productos de metal, equipos eléctricos, transporte, maquinaria y equipo.

ría no eléctrica)(1), que se ha mantenido durante los últimos treinta años.

ii) Los sectores propulsores del cambio.

Existen grandes parecidos entre los sectores que han sido responsables del crecimiento y del cambio estructural en la industria en los PES. La información disponible da las mayores tasas de crecimiento a la industria química, a la industria del papel, a la metalurgia, a la industria transformadora y a la industri de equipos de transporte. Del análisis comparado se deducen las siguientes notas:

1. El nivel de producción (y, por lo tanto, la capacidad técnica y complejidad organizativa) es mayor en Italia y España que en el resto de los paises. Ello aparece claramente en las industrias químicas, básicas y de transformación.

2. Algunas producciones han alcanzado desarrollo a niveles europeos (principalmente en Italia y, en menor medida en España): industria química (Italia); industria transformadora, maquinaria, automóviles, vehículos comerciales de motor y construcción naval (Italia y España). Pero la mayor parte de estas producciones tienen deficiencias técnicas y de organización en todos los PES, si bien el grado varía de unos paises a otros.

---

(1) Participación de la industria de bienes de equipo en la generación del valor añadido (en porcentajes) en 1973-75:

Paises	Productos Metálicos	Maquinaria no-eléctri.	Maquinaria Eléctrica	Transporte
Grecia	6,3	3,0	4,5	4,9
Italia	5,5	9,1	8,7	10,0
Portugal	5,4	2,7	5,2	7,7
España	8,5	3,3	6,0	8,7

Fuente: N.U.

3. En Grecia (1) llama la atención el crecimiento de la industria química y la industria básica, que eran practicamente inexistentes a principios del período; aunque en menor grado, lo mismo ocurre con los sectores de maquinaria eléctrica, material de transporte y minerales metálicos. En Italia destaca el crecimiento de la industria química, de la industria básica, maquinaria eléctrica y material de transporte. En Portugal, el espectacular crecimiento de las industrias básicas, químicas y maquinaria eléctrica obedece a que practicamente son de reciente creación. Finalmente, en España destaca el crecimiento de la industria química, básica, productos metálicos y maquinaria.

4. Mientras en Italia y España las industrias de base han sido sectores estratégicos en el modelo de acumulación de capital desde la etapa de reconstrucción nacional, en Portugal y Grecia sólo han sido tenidos en consideración en los años sesenta dada la mayor preferencia en el desarrollo de la industria de transformación. Aunque en todos los países la industria química ha sido objeto de especial atención, los resultados son muy diferentes en cada país debido a la especialización intraindustrial. El desarrollo de determinadas industrias estuvo relacionado por la disponibilidad de recursos propios (aluminio, en Grecia; hierro, en España; química, en Italia; cobre en todos los paises, etc.)pero, algunas industrias importantes se han basado en la importación de materias primas (industria química en todos los paises, siderurgia en Italia, etc.).

---

(1) Indices del aumento en el valor de la producción de los sectores manufactureros:

Sectores	Grecia 1970 1950=100	Italia 1970 1951=100	Portugal 1970 1953=100	España 1972 1962=100
1. Aliment.Bebida y Tabac.	798	332	326	353
2. Textil.Ropa y Calzado	589	382	334	358
3. Madera y Mobiliario	1.551	421	256	315
4. Papel,Imprenta y Public.	1.400	501	529	463
5. Químicas y Similares	2.541	997	583	421
6. Prod.Minera. no-metálic.	790	580	415	535
7. Product.Básicos metálic.	17.547	700	1.053	475
8. Manufac.Metal,Maquin. y equipo de Transporte	1.324	664	763	429

5. Finalmente, como se verá más adelante, la expansión de las actividades productivas más modernas ha sido posible gracias a la presencia de las FMN en todos los países y al desarrollo de las empresas estatales en Italia y España.

5.2.2.2. Limitaciones del proceso de industrialización.

Aunque la información disponible confirma suficientemente la tesis de que los PES (con excepción de Grecia) se han convertido en países industrializados (tanto si se les compara con su situación anterior, como si se les compara con otros países en desarrollo), sin embargo la ruptura con la situación anterior no ha sido definitiva. Por un lado, existen diferencias sensibles con los países avanzados, tanto a niveles de tecnología utilizada y de capacidad organizativa, como a niveles de distribución intersectorial de la estructura industrial. Por otro lado, la industrialización de los PES ha sido una combinación de estructuras y sectores modernos y tradicionales, y no un replantamiento del sistema industrial y productivo.

i) Industrialización limitada.

La comparación de las estructuras del sector manufacturero (al nivel de dos cifras de la clasificación ISIC) de los PES y de algunos países más industrializados de Europa (por ejemplo, Alemania e Inglaterra) durante el período 1958-60/1973-75, nos permite formular las siguientes proposiciones:

En primer lugar, la estructura del sector manufacturero es bastante similar entre Grecia y Portugal (el coeficiente de similaridad durante 1973-75, fué del 0,96) y entre España e Italia (idem, 0,95).Las diferencias entre países pequeños y medianos del área son bastante notorias,pués el coeficiente de similaridad entre Grecia y España es del 0,91; entre Grecia e Italia del 0,85; entre Portugal y España del 0,88 y entre Portugal e Italia del 0,83. Sin embargo, durante los años sesenta y setenta han disminuido sensiblemente entre todos los países, menos en el caso de Portugal con res

pecto a España e Italia (1).

En segundo lugar, la estructura de la industria manufacturera de los PES difiere de la de los países más avanzados de Europa en grados diferentes según la dimensión de los países (2): los países pequeños tienen divergencias sensibles con Inglaterra y Alemania; pero Italia y, en menor medida, España se acercan bastante al modelo de los países europeos más avanzados. El grado de similaridad mejoró sensiblemente durante los años sesenta y primera parte de los setenta, como consecuencia de los cambios estructurales introducidos en la estructura industrial de los PES.

Finalmente, conviene reseñar que el nivel de agregación de los indicadores utilizados no permite apreciar la especialización intra-industrial de los PES y de los países más avanzados y, por lo tanto, analizar mejor las diferencias. De ahí que los indicadores no puedan reflejar la comparación entre los estructuras industriales de los países, pero sí medir hasta cierto punto los cambios.

ii) Dimensión desequilibrada de las firmas.

A pesar de no tener un indicador que relacione dimensión y capacidad productiva de la empresa, es posible, sin embargo, usando como criterio de clasificación el número de empleados, apreciar las características generales de la estructura empresarial.Llama la

---

(1) Coeficiente de similaridad de las industrias manufactureras de los PES en 1958-1960:

	Italia	Portugal	España
Grecia.....	0,82	0,84	0,81
Italia.....		0,89	0,93
Portugal.....			0,91

Fuente: Cálculos del autor a partir de datos de las N.U.

(2) Coeficiente de similaridad de la estructura de la industria manufacturera entre los PES y Alemania y el Reino Unido:

	Reino Unido		Alemania
	1958-60	1973-75	1958-60
Grecia	0,60	0,83	0,66
Italia	0,92	0,97	0,96
Portugal	0,79	0,81	0,76
España	0 85	0,92	0,86

atención, principalmente, la existencia de un número excesivo de pequeñas empresas (familiares, en su mayoría) y la tendencia hacia una concentración creciente de la producción en grandes empresas. La coexistencia de ambos fenómenos hace pensar que la acumulación de capital de los últimos treinta años se ha dirigido a la creación (y/o modernización) de grandes empresas sin alterar en gran medida las empresas (e industrias) tradicionales. Por ello, puede afirmarse que el crecimiento de transición ha favorecido la perpetuación del dualismo empresarial.

1. Minifundio empresarial.

En todos los países el número de empresas con menos de cincuenta trabajadores representan más del 94% del total, pero su participación en el empleo total (y por lo tanto en la producción) es significativamente menor en todos los países (menos Grecia): Grecia (1969), 70%; Italia (1971), 44%; Portugal (1964), 39%;y España (1969),38%(1).Las empresas pequeñas(de 6 a 49 trabajadores) alcanzan en algunas industrias niveles de racionalidad económica y, en general, emplean un porcentaje elevado de la población activa: en Grecia el 12% de las pequeñas empresas ocupan al 12% de la mano de obra industrial; en Italia el 15% ocupan al 26%; en Portugal el 19% emplean aproximadamente al 19% y en España el 32% ocupan al 32%. Pero las empresas de menos de cinco trabajadores, dadas sus limitaciones estructurales, no se ajustan a ningún criterio racional de eficacia salvo en casos aislados de algunas acti-

(1) Según los censos industriales el total de firmas del sector industrial es de 124.651 en Grecia (1969) (108.879 con menos de cinco trabajadores);628.735 en Italia (1971) (516.645); 76.451 en Portugal (1957-59) (59.971); 90.949 en España (1969) (56.777). En Portugal el censo de 1964 dió un total de 75.537 empresas y en 1972 se calculaban sobre 46.000; las empresas de más de cincuenta trabajadores representaron el 3,1% y el 16% respectivamente. Ver National Statistical Services of Greece, Annuario Statistico Italiano (1974), Almeida (1974), III Plan de Desarrollo de España y CEE (1978).

vidades artesanas. En estos países se nota la falta de establecimientos de dimensión media (salvo en algunos sectores en Italia y España) que proporcionara una imagen más estructurada y articulada de la estructura productiva.

Se han propuesto numerosas "teorías" para explicar el fenómeno del excesivo número de empresas pequeñas en estos países: el origen socioeconómico de los "empresarios"; la industrialización tardía de estos países; la adopción de políticas económicas que favorecen las pequeñas empresas; etc.. Todas estas explicaciones muestran claramente la forma en que se ha realizado la acumulación de capital en los PES: la industrialización ha sido un lento proceso,en el que los niveles de competitividad han sido bajos, en el que la introducción de tecnología moderna ha sido tardía, en el que el ahorro interior no ha sido siempre utilizado productivamente, en el que durante un largo período la presencia de una burguesía industrial y dinámica ha sido reducida, etc.

2. Concentración industrial en grandes empresas.

Junto a la proliferación de pequeñas (y, frecuentemente, ineficaces) empresas, se ha dado el hecho de una creciente concentración de la actividad industrial en las grandes empresas.

Un pequeño número de grandes firmas concentran grandes proporciones de la producción total, de la fuerza de trabajo, etc. En Grecia, el 0,8% de empresas con más de 50 trabajadores empleaban a más del 30% de la fuerza de trabajo en el sector industrial (1969); 50 (de estas 1.033) empleaban al 10%. En Italia, 907 firmas (0,5% del total) con más de 500 empleados ocupaban al 23% de la mano de obra industrial (1971). En Portugal, 60 empresas de más de 1.000 trabajadores ocupaban al 12% del empleo del sector (las empresas de más de 100 trabajadores, 1,6%, tenían el 50% de la fuerza de trabajo total)(1964). En España las empresas de más de 250 trabajadores (0,97% del total) empleaban al 32% de la mano de obra industrial (1969).

La concentración de la actividad industrial en las grandes empresas se aceleró a partir de principios de los años sesenta. En Grecia (1958-1969) los establecimientos de más de 50 trabajadores aumentaron en un 44%, mientras que el total aumentó en un 10%. En Italia, durante el período 1950-63, creció relativamente más el número de las empresas de dimensión media (Caracciollo,1969), pero a partir de 1963 se produjo una creciente concentración de la actividad productiva en las empresas grandes (Peggio, 1970); entre 1961 y 1971, el número total de empresas creció en un 7%, pero las empresas de más de 500 trabajadores lo hicieron en un 31%. En Portugal (1959-64) las empresas con más de 1.000 empleados aumentaron en un 36%, mientras que el total se redujo en un 1,1%. En España (1964-69) las empresas de más de 250 empleados aumentaron en un 11%, mientras que el total se redujo en un 5%.

La concentración tiende a producirse, preferentemente, en los sectores más dinámicos (1) y en las regiones más desarrolladas. Almeida (1974, p.140) dice refiriéndose a Portugal: "... Es en los sectores tradicionales donde dominan las pequeñas empresas, mientras que en los sectores modernos se advierte una creciente concentración en las grandes empresas con gran poder económico." Caracciollo (1969) indica sobre Italia que existe una gran correlación entre tamaño de las empresas y concentración espacial. Ambas puntualizaciones pueden ser generalizadas a todos los países en estudio.

---

(1) En Italia el número de empresas de más de 500 trabajadores disminuyó en los sectores de alimentación, tabaco, textiles y minerales no-férreos; pero aumentó en los sectores de confección de ropa (46 empresas en 1961 y 76 en 1971), mecánica (158 y 287), metalurgia (46 y 76), material de transporte (53 y 90) y químicas (71 y 90).

En Portugal, el empleo medio en las empresas de más de 20 trabajadores creció en todos los sectores y, principalmente, en los de bebidas (37% durante los años sesenta), textiles (19%), químicas (19%), maquinaria mecánica y eléctrica(67%).

En España se produjo una creciente concentración en los sectores de construcción naval, electricidad, maquinaria eléctrica, petróleo, siderurgia y automóviles (Ministerio de Industria, 1976).

Finalmente, hay que señalar que la concentración de la actividad en las grandes empresas es un hecho que ha sido favorecido por la forma que la acumulación de capital tomó en el reciente período de industrialización: introducción de tecnologías intensivas de capital, estímulos de política económica favorables al proceso, la entrada de FMN en los sectores más dinámicos, la expansión de las empresas públicas en los sectores de base, etc.

iii) Desarrollo combinado de sectores tradicionales y modernos.

Un rasgo característico de la reciente industrialización de los PES, es la permanencia de una estructura industrial dualista que combina actividades modernas y tradicionales. Aunque los cambios estructurales han sido importantes, los países pequeños (Grecia y Portugal) siguen especializándose en actividades poco intensivas de capital y que utilizan mano de obra poco cualificada, y los medianos se encuentran en una fase cualitativamente inferior a la de las más avanzadas de Europa, salvo en el caso de algunas industrias (en Italia, principalmente).

A principios de la década de los setenta, la producción de los sectores modernos (1) representaba más del 60% en todos los países menos Grecia, pero las actividades tradicionales mantenían una elevada proporción en la producción total (47% en Grecia, 32% en Italia, 36% en Portugal y 37% en España). Los cambios estructurales han sido, sin embargo, muy importantes hasta el punto de haber alterado completamente el esquema productivo en todos

---

(1) Se ha aceptado una definición descriptiva de las industrias modernas y tradicionales, que se usa tradicionalmente para resolver el problema estadístico de medir el nivel de tecnología en cada industria. Se consideran sectores tradicionales a los de alimentación, bebidas, tabaco, textiles, ropas, calzado, madera, corcho y muebles. Todos los demás se consideran modernos. Evidentemente, las conclusiones que se derivan de la adopción de esta definición han de ser limitadas. Sin embargo, el conocimiento de las condiciones técnicas de los sectores y de la especialización intra-industrial reforzarían, aún más, el carácter "tradicional" de la estructura de los PES.

los paises. El ratio del valor de la producción en las industrias tradicionales/modernas, pasó del 1,8 (1950) al 0,9(1970) en Grecia, del 0,9 al 0,5 en Italia, del 1,2 al 0,6 en Portugal y del 0,7 (1960) al 0,5 (1972) en España.

Si se mide la especialización productiva de cada país según el criterio adoptado por Unece (1972, p. 51) de que "se considera a un país especializado en la producción de un sector si ese sector cuenta con más del 5% del total del valor añadido del sector manufacturero", se observa lo siguiente: la significativa especialización en alimentación y textiles de Grecia y Portugal; la especialización en el sector químico de todos los PES y la especialización en metales básicos y material de transporte de Italia (principalmente). Como indica Unece (1972), este hecho contrasta significativamente con la relativa especialización del Reino Unido y Alemania en sectores más sofisticados (del 35 al 38 de la ISIC). Por otro lado, de acuerdo con la clasificación de Larry (1), los PES han tendido a especializarse en actividades (relativamente) intensivas de capital y que emplean mano de obra (relativamente) no cualificada (alimentación, minerales metálicos) y en actividades intensivas en mano de obra (relativamente poco especializadas) con intensidad de capital por debajo de la media (maquinaria, productos metálicos); durante el período en análisis, se han expandido (en Italia y en España, claramente) las industrias intensivas en capital y con mano de obra cualificada (químicas y material de transporte).

La reciente industrialización de los PES ha significado un cambio definitivo en la especialización de su producción manufacturera hacia industrias que requieren mano de obra más

---

(1) Unece (1972, p. 51) define los criterios de clasificación utilizados por Larry B. (1968) en "Import of manufacturing from less developed countries". NBER.

cualificada y más capital intensivo. Sin embargo, una parte importante de las actividades productivas siguen siendo actividades tradicionales que utilizan mano de obra no cualificada. Como indica Unece (1972), los criterios utilizados para clasificar los sectores pueden, en cierta medida, exagerar la especialización de los PES en actividades con altos niveles de cualificación del empleo; pero no ofrece duda de que se ha producido en todos los países un apreciable cambio estructural.

CAPITULO VI:

Acumulación de capital en los PES.

El análisis realizado en el capítulo anterior ha establecido que el crecimiento de transición en los PES, ha sido un crecimiento limitado(en sus realizaciones)pero que ha incorporado cambios estructurales significativos en el sistema productivo. Por un lado, durante el proceso de transición dualista, los "nuevos" sectores no han sido capaces de absorver la mano de obra "liberada" durante el proceso de acumulación de capital, hasta el punto de que al final del período la población activa ha disminuido o no ha aumentado al ritmo del crecimiento vegetativo de la población. Se ha producido así un "despilfarro de recursos", que se ha transformado en subempleo y emigración. Por otro lado, las actividades terciarias de baja productividad se han expandido durante el período, recogiendo una parte significativa del empleo. Finalmente, la industrialización del sistema productivo, aunque importante, ha alcanzado sus límites al final del período con niveles inferiores a los de los paises avanzados y con desequilibrios apreciables en la estructura sectorial.

El problema ahora es analizar las causas de estos hechos. La teoría del crecimiento económico muestra que el crecimiento y los cambios estructurales están condicionados por los procesos de acumulación de capital a largo plazo. Por un lado, la tasa de crecimiento está correlacionada tanto con la tasa de ahorro, como con la asignación sectorial del excedente; por otro lado, el cambio estructural depende tanto de la forma de generación del excedente, como de los mecanismos de transferencia, como del destino del excedente. Finalmente, en los procesos de industrialización juegan un papel decisivo los agentes económicos que los lideran, no sólo porque ellos dirigen la asignación de los recursos en las nuevas inversiones, sino también porque determinan los niveles de competitividad sectorial y deciden sobre la introducción de tecnología moderna, etc. Por lo tanto este capítulo se dedicará a analizar los mecanismos de la acumulación de capital en los PES.

6.1. Inversión y crecimiento económico.

El ritmo de crecimiento de una economía depende de la tasa de renta disponible que es utilizada productivamente. En países en proceso de crecimiento de transición es particularmente importante que el esfuerzo inversor pueda dirigirse a inversiones productivas en bienes de capital, y que el sector estratégico de las nuevas inversiones sea, en gran medida, el sector industrial y, en concreto, los sectores manufactureros modernos y eficaces. Para ello hay que disponer, ya, de una infraestructura suficientemente desarrollada sobre cuya base realizar las nuevas inversiones. Ello condicionará el éxito a largo plazo del modelo de crecimiento, debido principalmente a que la ampliación y racionalización de la estructura productiva tiende a favorecer la expansión de la renta y a facilitar la creación del excedente (bajo ciertas condiciones en el funcionamiento de la demanda).

En las economías del Sur de Europa, aunque el esfuerzo inversor durante los últimos treinta años fué grande en todos los países (menos Portugal), la estrategia de la inversión a largo plazo no siempre fué la mejor: una parte importante de la inversión (más del 50%) se dirigió a la adquisición de bienes de capital no directamente productivos y de bienes de consumo duradero, y tan sólo en España e Italia se dedicó más del 30% de la inversión a la adquisición de nuevos equipos. Por otro lado, el sector estratégico no ha sido tan sólo el sector industrial (como proponen los teóricos de la transición dualista), sino que igualmente importante han sido el sector de la construcción de viviendas y, en cierta medida, el sector servicios. Ello explica, en parte, algunas de las características reseñadas del crecimiento de transición en los PES.

6.1.1. Un esfuerzo inversor limitado.

Los PES han realizado un gran esfuerzo inversor durante los últimos treinta años: En Grecia, la formación bruta de capital fijo se ha multiplicado por 5,2 desde 1953 a 1975 (a precios de 1970); en Italia por 2,8; en Portugal por 4,0 y en España por 5,5.

Salvo en los casos de Italia y Portugal, el esfuerzo ha sido mayor que en los países más avanzados de Europa (1). La tasa anual de crecimiento de la inversión durante el período 1953-55/1973-75 alcanzó el 9% en Grecia, el 5% en Italia, el 7% en Portugal y el 8% en España.

Todos los países (menos Portugal) han mantenido un nivel alto de inversión en términos del PIB: durante 1952-75, la FBCF en Grecia representó el 22% del PIB, en Italia el 21%, en Portugal el 16% y en España el 23%. Estos ratios son notablemente superiores a los de Inglaterra, pero inferiores a los de Alemania. El análisis de la evolución de los ratios de inversión (FBCF/PIB) muestra lo siguiente: en primer lugar, España e Italia han dedicado más del 20% del PIB a la inversión, practicamente, durante todo el período en análisis (Cuadro N°10), mientras que Grecia no supera ese nivel hasta principios de los sesenta y Portugal (2) tan sólo lo hace esporadicamente. En segundo lugar, Italia centra su esfuerzo inversor durante el período 1957-63 (milagro económico), mientras que los demás países lo continúan progresivamente a partir de mediados de los sesenta. Además, la crisis de los setenta ha sido sentida especialmente en Grecia y Portugal, países que han dedicado menos recursos a la inversión. Finalmente, el esfuerzo inversor de los PES ha sido mayor y más continuado que el de los PAL: mientras los PAL (menos Méjico) han mantenido un ratio de inversión superior al 20% sólo durante la primera parte de los cincuenta y desde finales

---

(1) En Francia la Formación Bruto de Capital se multiplicó por 4,7, en Alemania por 3,2 y en el Reino Unido por 2,6 (1953-75).

(2) La inversión en Portugal ha estado muy afectada por el gasto militar en las colonias. Pintado (1964, p. 24) dice: "En el momento presente, la principal incógnita en lo que concierne al crecimiento económico futuro de Portugal, reside exactamente en hasta qué punto la tasa de inversión va a ser afectada por el creciente peso del gasto militar, y por el clima de incetidumbre que prevalece en los negocios. Mucho dependera, sin embargo, de la actitud del Gobierno hacia el aparente conflicto entre el esfuerzo inversor y los gastos en defensa".

C U A D R O N° 10

TASAS DE INVERSION EN LOS PES (1)

AÑOS	GRECIA	ITALIA	PORTUGAL	ESPAÑA
1952	12,8	19,1	--	--
3	12,2	19,4	13,9	--
4	13,3	20,1	13,7	19,3
5	13,5	20,6	13,5	19,6
6	14,4	20,6	13,8	20,6
7	13,6	21,7	14,5	21,4
8	17,0	20,6	15,7	20,9
9	17,5	20,9	16,2	19,1
1960	19,0	22,1	17,4	19,4
1	18,2	22,8	17,5	20,4
2	20,0	23,3	16,7	20,8
3	19,2	23,6	18,0	21,1
4	21,0	21,8	17,3	22,5
5	21,6	20,0	17,3	22,9
6	21,7	18,5	19,0	22,6
7	20,3	19,2	20,0	21,2
8	23,2	20,2	16,8	20,8
9	24,6	20,9	17,1	21,8
1970	23,6	21,3	17,5	23,2
1	25,2	20,3	18,7	21,2
2	27,7	19,6	20,4	22,3
3	28,0	20,9	20,3	23,6
4	21,9	23,0	19,3	25,5
5	18,6	21,2	13,6	24,6

Fuente: Servicio de Cuentas Nacionales de Grecia; OCDE; INE de España; I.M.F. y Ministerio de Hacienda de España.

de los sesenta (1), los PES (menos Portugal) lo han mantenido durante todo el período (Grecia a partir de los sesenta).

Un buen indicador de la significación (en términos de crecimiento económico e industrialización) del esfuerzo inversor de los PES, vendría dado por la comparación de la inversión bruta per capita de los PES y de algunos países más avanzados de Europa (Cuadro N°11). El primer hecho que llama la atención es que la inversión per capita de los PES ha sido siempre muy inferior a la de Alemania y Francia (menor al 60%) y que tan sólo Italia, a finales de los años sesenta, se sitúa al 80% del nivel alcanzado por Inglaterra (país, como se sabe, con bajos niveles de crecimiento durante los últimos treinta años). Ello pone de manifiesto que los incrementos del PIB en los PES, no han tenido un esfuerzo inversor análogo al de las economías avanzadas, lo que refuerza la tesis de que los modelos de crecimiento de ambos grupos de países son cualitativamente diferentes. Por otra parte, Italia es el país del área que ha mantenido la más elevada tasa de inversión per capita durante todo el período, y tan sólo cuando la crisis económica se ha desencadenado, ha sido alcanzado por España (2). Portugal ha realizado una inversión per capita muy baja, generalmente por debajo de los veinte dólares por habitante.

6.1.2. Inversión pública VERSUS inversión privada.

En los PES, como en todos los países con economía de mercado, la inversión privada ha sido la más activa durante el período en estudio: En Grecia representó el 70% de la inversión total

---

(1) Venezuela, por su parte, durante los años sesenta tiene niveles de inversión por debajo del 20% del PIB, pero tanto en los cincuenta como desde finales de los sesenta, supera el 27%.

(2) El indicador no es significativamente bueno para establecer comparaciones internacionales debido a su valoración en dólares. En concreto, a principios de la crisis, la peseta se cotizó particularmente bien en los mercados internacionales y la lira atravesó algunas dificultades, por lo que las conclusiones han de tomarse con cuidado.

C U A D R O N° 11

Inversión Bruta per capita (FBCF/población) en algunos Paises de la OCDE (medias anuales)

A N O S	GRECIA		ITALIA		PORTUGAL		ESPAÑA		FRANCIA		ALEMANIA		REINO UNIDO	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
1953 - 1956	39	23	97	58	29	I7	62	37	193	115	168	100	151	89
1957 - 1960	66	27	136	55	41	16	81	33	256	103	248	100	203	82
1961 - 1964	106	25	210	49	59	14	102	24	373	88	426	100	270	63
1965 - 1968	174	34	244	47	91	18	166	32	565	109	516	100	344	67
1969 - 1972	306	35	375	43	147	17	263	30	689	79	874	100	442	51
1973	513	37	536	39	269	19	484	35	1257	91	1380	100	620	45
1974	467	34	634	46	292	21	610	44	1485	106	1392	100	697	50
1975	479	33	682	47	226	16	700	48	1491	103	1453	100	814	56

Fuente: F.M.I.; OCDE; Cálculos propios

A = U.S.A. $
B = Indice: Alemania = 100

(1949-75); en Italia, el 71% (1953-71); en Portugal, el 78% (1961-73) y en España, el 73% (1954-73). Sin embargo, puede decirse que la inversión pública ha sido un mecanismo de acumulación de capital muy dinámico en la reciente experiencia de estos países, no sólo porque supera a la media de los países industriales avanzados, sino principalmente por el papel estratégico que jugó en el crecimiento de transición. La inversión pública no sólo ha sido necesaria en las etapas de despegue de las economías de los PES, sino que ha sostenido y mantenido el esfuerzo inversor durante las etapas de consolidación y expansión del cambio económico.

Un análisis detallado de las series históricas de distribución de las inversiones permite proponer que, durante el período de "despegue económico" tan sólo en Grecia la política de inversiones del Estado (dirigida a mantener un crecimiento elevado de la producción) ha sido decisiva para realizar el cambio estructural; por el contrario, en España e Italia ha sido la inversión privada la determinanate, si bien el sector público apoyó significativamente el esfuerzo inversor general. Esto puede verse, tanto a través de los indicadores que miden la participación de la inversión pública y privada en la inversión total, como a través de las tasas de crecimiento. Así, dejando aparte la etapa de reconstrucción nacional, los períodos en que se alcanzan los mayores niveles de participación estatal en la inversión total en los PES fueron los siguientes: en Grecia,durante 1957-64 (alrededor del 32% de la inversión total) y durante 1969-72 (30%); en Italia, durante 1965-68 (30%) y durante 1969-72 (32%); en España, durante 1969-72 (30%); en Portugal se ha mantenido estable durante todo el período en estudio (alrededor del 22%). Por otro lado, la tasa de crecimiento de la inversión privada ha sido superior a la de la inversión pública en Grecia, durante el período 1965-68 (54% de aumento con respecto a 1961-64, frente al 25%); en Italia, durante 1957-60 (38% con respecto a 1953-56, frente al 31%) y en España, durante 1961-64 (39% con respecto a 1957-60, frente al 36%).

El análisis del comportamiento a corto plazo de la inversión pública, muestra que el Estado en los PES (menos Grecia) ha intervenido directamente en la economía en momentos de crisis utilizando como mecanismo de política económica la inversión pública. En Italia, se advierte que mientras en la recesión de mediados de los sesenta, tanto la inversión pública como la privada tendieron a disminuir, en la de principios de los años setenta la inversión pública (principalmente a través de las empresas públicas) mantuvo altas tasas de crecimiento frente a tasas negativas de la inversión privada (1971). En Portugal, la inversión pública ha mantenido altas tasas de crecimiento en aquellos períodos de los años sesenta y setenta en que la inversión privada disminuía (con tasas negativas). En España después de la caída de la inversión en 1959, la inversión pública ha tenido un comportamiento estabilizador durante los momentos de crisis del ciclo, con sustanciales incrementos en las tasas anuales de variación.

En todo este proceso de creciente participación del sector público en los proyectos de inversión, las empresas públicas han jugado un papel creciente en todos los países (menos Grecia). En Grecia, las empresas públicas tienen poca importancia, aunque a partir de 1964 han comenzado a expansionarse gracias a la acción desarrollada por el Banco Heleno de Desarrollo Industrial (ETBA)(1). En Italia, las empresas públicas han tenido una creciente presencia en el proceso de crecimiento económico dado que su participación en la inversión nacional ha ido continuamente en aumento. La tasa anual de crecimiento de las inversiones de las empresas públicas ha estado por encima, tanto de la de las empresas privadas como de la de las Administraciones públicas. En Portugal, las empresas públicas han comenzado a aumentar su participación en la inversión a principios de los sesenta, pero no es hasta 1974 cuando toman fuerza significativa (2). Finalmente, en España las empresas públi

(1) Ver Kartakis (1970) y los informes anuales del HIDB para una introducción al tema.

(2) Ver el "Economic Survey. Portugal" de la OCDE de Noviembre de 1976.

cas han sido uno de los pilares de la inversión; las tasas de crecimiento de su inversión han sido más altas que las de la inversión privada en todos los períodos a excepción de 1961-64. Al final del período la participación de las empresas públicas en la inversión era elevada en Italia y España.Desde 1969, las inversiones de las empresas públicas han pasado a representar más del 20% de la inversión total en Italia y entre el 15% y el 20% en España.

Cuando se compara la reciente experiencia de los PES con la de otros paises en crecimiento, se observa que en éstos el papel del sector público en los procesos de industrialización ha sido mayor que en aquéllos. Así, mientras en los PAL (con la excepción de Argentina), durante los años sesenta y setenta, las inversiones financiadas por el sector público estaban por encima del 35% y, en algunos casos, muy próximas al 40%, en los PES se situaban por debajo del 30% (Cuadro N°12). En los PAL, después de la segunda guerra mundial, la presencia del sector público en la economía también fué creciente debido, tanto a la promoción de proyectos de infraestructura y de promoción de actividades industriales (políticas fiscales y crediticias), como a la expansión de empresas públicas y de bancos industriales.

Del análisis anterior se concluye que los PES son países de economía de mercado en los que las administraciones y empresas públicas han sido una de las bases estratégicas en los procesos recientes de acumulación de capital. Dado que este período ha sido el de la consolidación de su revolución industrial, la participación del Estado en el proceso de crecimiento se convierte en un hecho diferencial de la industrialización de estos países frente a la experiencia de las economías más avanzadas.

6.1.3. Inversión productiva VERSUS inversión no-productiva.

Uno de los hechos más sobresalientes de la reciente experiencia de los PES, es que la mayor parte de la inversión realizada se ha dedicado a la adquisición de bienes de consumo duradero (viviendas) y bienes de capital no directamente productivos (construcción no residencial), siendo la inversión en bienes de capital

C U A D R O N° 12

INVERSION PUBLICA

(porcentajes en FBCF a precios corrientes)

P A I S E S	1960-61	1969-70	1973
GRECIA	34,1	28,2	27,7
ITALIA (1)	26,1	30,3	29,9
PORTUGAL (2)	18,6	22,9	19,6
ESPAÑA	28,8	28,9	25,4
ARGENTINA	23,4	29,6	27,8
BRASIL	36,5	37,4	38,0
MEJICO	38,2	38,6	48,6
Todos los PAL	31,7	35,0	38,3

Fuente: ECLA, 1976 y Cuentas Nacionales de los PES

(1) 1957-60 y 1965-68

(2) 1961

productivos (maquinaria, equipos industriales, etc.) relativamente reducida. Si a este hecho le añadimos que tan sólo en los momentos del despeque económico (en España e Italia) la inversión productiva ha sido la dominante, se puede inferir que el modelo de crecimiento de transición de los PES es un modelo limitado y condicionado en su misma esencia, en la acumulación de capital. Veamos detenidamente las características más importantes de la estrategia de inversiones de los PES durante su última fase de transición dualista.

i) La tendencia a invertir "improductivamente".

En primer lugar, se observa que durante el período 1953-75, los PES han dedicado más del 50% de su ahorro (interno y externo) disponible a la construcción (residencial y no residencial): Grecia, 68%; Italia, 60%; Portugal, 61% y España, 56% (Cuadro N° 13). Así pués, ninguno de estos países ha alcanzado el 50% de inversión en maquinaria, equipos productivos y material de transporte, que se entiende comunmente como deseable para completar en un corto período de tiempo la industrialización.

Todos los países, en distintos grados, han dado preferencia a las inversiones en construcciones no-residenciales (Grecia, 37,4%; Italia, 29,9%; Portugal, 42,6% y España, 31,9%) que incluye, tanto inversiones de infraestructura (carreteras, presas, telecomunicaciones, etc.), como inversiones directamente relacionadas con el sector industrial. Estos países se han visto obligados a crear una infraestructura más potente que sirviera de base a las nuevas necesidades de la expansión del sector industrial y de servicios, y de esta forma han gastado "improductivamente" (no generando puestos de trabajo a largo plazo) una parte importante del ahorro disponible. Los problemas fueron más graves en los países pequeños y menos industrializados ya que en las etapas anteriores de acumulación no habían sentado las bases del "despegue económico".

Otro aspecto notable es que la inversión en vivienda ha sido más alta que la inversión en bienes de capital directamente

C U A D R O N° 13

DISTRIBUCION DEL FBCF POR PRODUCTOS

(en porcentajes)

	GRECIA				ITALIA				PORTUGAL				ESPAÑA			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
1949-52	30,8	28,4	34,9	5,9	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1953-56	42,3	31,7	22,1	3,9	24,5	30,1	45,4		20,8	48,2	31,0		31,6	27,8	29,6	11,0
1957-60	32,4	39,8	21,5	6,3	27,5	31,5	41,0		18,8	44,6	36,6		30,5	24,7	30,9	13,9
1961-64	30,7	42,5	19,7	7,1	29,5	28,8	31,3	10,4	18,6	45,4	25,7	10,3	25,8	26,3	33,8	14,1
1965-68	30,8	38,5	22,0	8,7	32,7	31,7	25,6	10,0	20,2	43,2	26,9	9,7	19,4	32,1	34,6	13,9
1969-72	30,6	36,3	24,5	8,6	31,5	30,2	28,6	9,7	14,3	39,4	46,3		22,3	36,0	30,0	11,7

Fuente: Cuentas Nacionales de los países.

A = Vivienda.
B = Otras construcciones y trabajos.
C = Maquinaria y equipos industriales.
D = Material de transporte.

productivos en todos los paises menos Portugal y España (en Grecia, 30,6% y 23,7% respectivamente; en Italia, 30,6% y 29,8% durante 1961-75; en España, 23,7% y 31,4%). De ahí que la industria de la construcción haya que considerarla como uno de los pilares del modelo de crecimiento de los PES, como se verá en el epígrafe siguiente.

Finalmente, el análisis de las tasas de crecimiento de los diversos tipos de inversión (1) muestra que en todos los PES el esfuerzo inversor ha sido muy notable. Pero ha sido precisamente en los paises pequeños y menos industrializados donde las inversiones en bienes de capital han crecido a mayor ritmo, debido sin duda á que su stock de capital era rudimentario y deficiente, a principios del período, a causa del bajo nivel de industrialización. En los paises medianos y más industrializados, las inversiones que han crecido a mayor ritmo han sido las realizadas en viviendas (Italia) e infraestructura (España), es decir, las inversiones no directamente productivas.

ii) Estrategia inversora durante el crecimiento de transición.

Durante el reciente período de industrialización, la estrategia de inversiones de los PES ha tendido a ajustarse en general al modelo italiano, según los bienes de inversión que eran privilegiados en cada etapa: después del período de reconstrucción fueron privilegiadas las inversiones en infraestructura; durante la época de los milagros económicos, las inversiones en bienes de capital productivo y, finalmente, la inversión en bienes de consumo. Este "modelo" de inversión preferente toma versio

---

(1) Tasas anuales de crecimiento de las inversiones en los PES durante 1953-56/1973:

Paises	Vivienda	Otras construc.	Maquinaria	Materia de Transporte
Grecia	9,3	11,9	12,2	17,8
Italia	7,5	6,2	6,4	
Portugal	7,4	8,0	11,1	
España	6,2	9,7	8,1	9,1

nes diferentes en cada país, en relación directa con las dotaciones de capital a principios del período y de los niveles de industrialización alcanzados, por lo que es necesario establecer algunas matizaciones.

En Grecia, el fuerte crecimiento de la postguerra se basó, tanto en las inversiones en infraestructura, como en las inversiones en vivienda (Vernicos, 1974). Hasta mediados de los años cincuenta, la inversión en bienes de consumo duradero fué la privilegiada debido a la política estatal de Viviendas, que desde 1947 trató de resolver los problemas de la falta de viviendas y el desempleo. Desde entonces hasta principios de los setenta, la inversión privilegiada fué la de infraestructura (transportes, comunicaciones, distribución de agua, electricidad, etc.) (Psilos, 1968)(1), aunque hasta 1970 la inversión en viviendas continuó por encima del 30%.La inversión en bienes de capital directamente productivos se ha mantenido a un nivel discreto (alrededor del 20%) hasta principios de los años setenta (2), momento en que comienza a alcanzar niveles cercanos al 30%. Por lo tanto, puede concluirse que la estrategia de inversiones se ajusta al "modelo base" siempre que se matice en el sentido de que en la primera etapa las inversiones en vivienda fueron también significativas, y que el despegue industrial no se da hasta principios de los setenta.

En Italia, la base del crecimiento económico ha sido, no sólo la inversión en construcción, sino también la inversión en bienes de equipo. En los años que siguieron al período de recons-

---

(1) Evidentemente, una parte importante de los fondos públicos se dirigieron a las inversiones en infraestructura durante estos años. "Todos estos sectores son intensivos en capital, cuyas inversiones han sido una parte importante de la demanda final y una contribución importante al crecimiento de la producción potencial" (Psilos, 1968).

(2) Es necesario hacer una excepción en el caso del período inmediato de postguerra, durante el cual una parte importante del ahorro se dedicó a restaurar el sector industrial destruido durante las guerras mundial y civil. Se debe de señalar que las inversiones eran de bajo nivel tecnológico pero necesarias para la reconstrucción de la estructura industrial del país.

trucción, la actividad inversora se centró tanto en la infraestructura como en bienes de equipo para los sectores productivos, dedicando una parte sustancial (aunque relativamente menor) a la inversión en bienes de consumo duradero. Durante el período del "milagro económico", los fondos de inversión se canalizaron hacia el equipamiento industrial y la construcción de viviendas y, en menor medida, hacia la construcción no-residencial. Desde la crisis de mediados de los sesenta hasta principios de los setenta, la inversión en viviendas tomó la iniciativa dejando detrás tanto a las inversiones en infraestructura como a las inversiones en bienes de capital directamente productivos. Desde 1971, la inversión en bienes de capital adquiere de nuevo el papel predominante, si bien las inversiones en infraestructura y en viviendas continuaron manteniéndose a niveles cercanos al 30%. Parece, por lo tanto, que en los años anteriores a la crisis de los setenta se había puesto en funcionamiento un esquema de inversiones análogo al de la etapa del "milagro económico" (1).

En Portugal, hasta 1967, la inversión en bienes de producción no directamente productivos significó una alta proporción de la inversión total, aproximadamente más del 50% de la inversión dedicada a bienes de capital fijo o a viviendas (2). Desde entonces, sin embargo, la inversión productiva da un salto adelante, de forma que la participación de las inversiones en maquinaria y equipo industrial alcanzan niveles cercanos al 30% del total y,

---

(1) Los programas de reconversión de la estructura industrial italiana están determinados por la disminución de la competitividad de sus empresas en los mercados internacionales y por la imposibilidad de los mercados de trabajo europeos de ofrecer suficientes empleos al excedente de mano de obra de la economía italiana (Graciani, 1976).

(2) Debido, principalmente, a la inversión realizada por el gobierno en carreteras, puertos, escuelas, telecomunicaciones, saltos de agua, redes de distribución de energía, etc. durante más de tres décadas, y al esfuerzo relativamente bajo realizado en el sector productivo por la iniciativa privada (Pintado, 1964).

frecuentemente, cercanos a la inversión en infraestructura (1). La inversión en viviendas ha sido más bien baja hasta bien entrados los años setenta, pués lo niveles alcanzados a mediados de los sesenta estaban muy por debajo de las necesidades dados el pobre estado de las viviendas (principalmente en el sector rural) y el aumento anual de la población. La inversión en construcciones no-residenciales ha sido, por lo tanto, el elemento dinámico básico del crecimiento reciente (anormalmente alto) de Portugal, que le ha permitido mantener una cierta autarquía y utilizar cantidades crecientes de mano de obra no cualificada. Pintado (1964, p.36) indica que "no es que sea demasiado alta la cantidad de inversión dedicada a la construcción, sino más bien (que) la proporción dedicada a la inversión de maquinaria y bienes de equipo es demasiado pequeña". Así pués, se puede concluir que la estrategia de inversiones portuguesa se ajusta al "modelo de los PES" y que es a partir de 1967 cuando la fase de aceleración de la industrialización comienza.

Finalmente, en España la inversión intensiva en infraestructura no antecede a la inversión en bienes de capital sino que, más bien, ambas se realizan al mismo tiempo. Hasta finales de los años cincuenta, la inversión se centra principalmente en bienes de consumo duradero y en bienes de capital y, en menor medida, en infraestructura. Durante la etapa del "milagro económico" (1960-66) las inversiones en bienes de equipo son privilegiadas y las inversiones en infraestructura crecen en importancia. A partir de la crisis de mediados de los años sesenta este tipo de inversiones

---

(1) La información disponible para el período 1960-69, da los siguientes porcentajes para la inversión en maquinaria y bienes de equipo:

1960	28,6%	1965	22,8%
1961	28,4%	1966	21,1%
1962	25,2%	1967	31,1%
1963	23,3%	1968	31,0%
1964	26,3%	1969	37,7%

se hace más dinámico, quedando en un segundo término las inversiones de bienes de equipo. Las inversiones en viviendas nunca adquieren un papel predominante con excepción de la etapa de la postguerra.

iii) Inversión improductiva e industrialización limitada.

El gran esfuerzo inversor de los PES durante los últimos treinta años ha sido en gran medida estéril, al menos si su valoración se hace en términos del crecimiento y cambio estructural a largo plazo. Por un lado, una parte importante se dedicó a "invertir" en bienes de consumo duradero, cuyos efectos sobre el empleo y la producción son limitados ya que se reduce al período durante el cual se realizan las "inversiones"; a partir de entonces, afectan, en cierta medida, tan sólo al "bienestar". Por otro lado, la baja proporción de inversión en bienes de capital, importante tan sólo durante la etapa del "despegue económico", y la importancia de las inversiones no productivas establecen evidentes límites en la industrialización de los PES. La incapacidad del sector industrial para absorver la mano de obra liberada en el proceso de cambio estructural y la imposibilidad de que este sector se convierta en el núcleo estratégico del crecimiento de transición, convierten la industrialización de los PES en una industrialización incompleta y no dominante desde el punto de vista estructural. A largo plazo, estos paises necesitan continuar el proceso de industrialización. En resumen, la importancia de las inversiones no directamente productivas en la etapa de transición dualista, condiciona el crecimiento a largo plazo, debido a que dificultan el funcionamiento de los mecanismos que generan el crecimiento autosostenido, pués este tipo de inversiones sólo tienen efectos a corto plazo sobre el crecimiento y el empleo.

6.1.4. Sectores estratégicos en la acumulación de capital

El crecimiento económico de los PES durante los últimos treinta años se ha caracterizado por la concentración del esfuerzo inversor no sólo en las industrias manufactureras, sino principal

mente en las industrias de construcción y, en menor medida, en algunos servicios. Es decir, durante la última fase del crecimiento de transición no fueron las industrias manufactureras los sectores estratégicos del cambio estructural, sino más bien (al menos en términos cuantitativos) el sector de la construcción.

Según las cifras que figuran en las Cuentas Nacionales, durante 1953-75 en Grecia se dedicó el 31% de la inversión total a la construcción, el 30% a la industria (del que el 14% se destinó a la minería, gas y electricidad) y un 11% a la agricultura; en Italia las participaciones sectoriales fueron 32%, 31% (9%) y 9%; en Portugal, 18%, 40% (12%) y 8%; y en España, 25%, 37% (11%) y 10%. Estos indicadores muestran una sensible marginación del sector agrícola del proceso de cambio estructural, no compensada por una expansión a toda costa de las industrias manufactureras deseable en términos de un crecimiento sostenido y equilibrado a largo plazo. Aunque la industrialización haya sido un hecho incontestable, la significación de las inversiones en industrias "no productivas a largo plazo" (pero con gran capacidad de absorción de mano de obra a corto plazo) explica, en gran medida, las características del crecimiento y cambio estructural expuestos en el capítulo anterior.

A fin de precisar los límites del proceso de industrialización de los PES, se van a analizar los rasgos principales de la asignación sectorial de los fondos de acumulación durante el período en estudio.

i) Descapitalización relativa del sector agrícola.

Aunque la inversión realizada en el sector agrícola ha aumentado sustancialmente en los últimos años, sin embargo en términos comparativos sigue estando por debajo de la inversión realizada en otros sectores. Por ejemplo, en Grecia la inversión bruta por persona activa en la agricultura durante 1970 fué de 191 dólares (21% de la realizada en la industria); en Italia fué de 458 dólares (42%); en Portugal de 74 dólares (12%) y en España de 198

(23%)(1). Si se compara la inversión en agricultura en los PES con la realizada en los países más industrializados de Europa, se advierte que aquellos invierten relativamente menos y que las diferencias entre ambos han aumentado durante las últimas décadas (Peggio, 1970, p. 98). La explicación de este hecho hay que buscarla, tanto en la falta de interés del sector privado por la agricultura dado el mayor atractivo que presentan las alternativas de inversión en otros sectores, como a que las políticas agrarias se han visto entorpecidas durante este período por el énfasis que el sector público ponía en la industrialización.

Sin embargo, no en todos los PES la descapitalización relativa de la agricultura se da en la misma medida debido a que el Estado ha emprendido programas de inversión en infraestructura de distinto alcance en cada uno de ellos, y debido a que la mayor racionalización del sistema productivo ha incidido de alguna forma en las estructuras agrícolas. Veamos algunas notas sobre la inversión en el sector.

1. En Grecia, la tasa de crecimiento de la inversión en agricultura durante el período 1953-56/1973 fué más bien elevada (12% anual), sobrepasada tan sólo por la del sector industrial. Este esfuerzo inversor ha sido realizado principalmente por el gobierno central y las autoridades locales (Psilos, 1968, p. 18), aunque a partir de mediados de los sesenta el sector privado va siendo poco a poco más activo. Hoy en día cabe destacar el hecho de que las pequeñas explotaciones realizan inversiones elevadas. Según indica Vernicos (1974, pp. 133 y ss.) las inversiones realizadas en agricultura consisten fundamentalmente en "transformacio

---

(1) Inversión bruta por persona activa (en dólares):

Países	Agricultura 1950	Agricultura 1970	Industria 1950	Industria 1970
Grecia	30	191	213	923
Italia	51	458	238	1058
Portugal	19	74	116	601
España	37	198	280	858

nes institucionales, investigación científica, educación profesional, comercialización de productos primarios, irrigación, mecanización, et." y una parte importante de ellos es financiada por particulares (1).

2. En Italia, la tasa de crecimiento anual de la inversión en agricultura fué más bien baja (2% durante 1953-56/1973), debido al hecho de que la inversión en agricultura fué alta durante los años del período de reconstrucción y siguientes (Lutz,1962) y posteriormente ha tendido a disminuir. Como en el caso de Grecia, tanto el Estado como los particulares han intervenido en la realización de los cambios estructurales durante los últimos veinticinco años; el papel de los particulares ha sido creciente en los últimos años.

3. En Portugal, la tasa de crecimiento de la inversión ha sido reducida durante el período en análisis (4,6%) debido al hecho de que "la inversión agrícola, que era más bien alta (para los niveles europeos) durante la primera mitad de los años cincuenta, se ha detenido practicamente en años recientes" (Pintado, 1964, p. 37). Aunque la agricultura portuguesa necesita un alto nivel de inversión, esto sólo no sería suficiente para resolver sus problemas actuales debido a su dependencia del crecimiento general del país.

4. Finalmente, en España ha habido un sustancial aumento de la inversión durante 1953-56/69 (6% anual). La participación del Estado en este esfuerzo ha sido de más del 60% durante el primer y segundo plan de desarrollo. Como en el caso de Grecia, la mayor parte de la inversión en agricultura se realizó en la puesta en regadío, investigación técnica y científica, preparación pro

---

(1) En las mejoras agrarias, el beneficiario debe pagar el 50% de los costes del sistema de distribución, el 60% de los costes de los trabajos importantes, un 30% del trabajo de prevención de inundaciones ... Un cierto poncentaje de las tierras puestas en regadío en 1970 fué posible gracias a la inversión directa de los pequeños agricultores. Por otra parte, el 50,5% de la inversión privada durante 1966-70 se dedicó a mecanización (Vernicos, 1974).

fesional, bienes de inversión y asistencia financiera (1).

ii) Las limitaciones de la inversión en el sector industrial.

Los procesos de transición dualista se caracterizan por la capacidad de absorción de medios financieros por el sector industrial, que favorecen la reestructuración y modernización del sistema productivo. La experiencia de los PES muestra, sin embargo, que en la última fase del crecimiento de transición las actividades más dinámicas del sector industrial no han atraído fondos de acumulación con la intensidad que lo han hecho otros sectores como el de la construcción residencial y que, por otro lado, las actividades modernas y eficaces (con capital intensivo y mano de obra cualificada) han recibido relativamente una baja proporción de la inversión. Ambas características de la industrialización de los PES han hecho que su crecimiento haya sido limitado desde la perspectiva del cambio estructural.

1. Inversión en el sector industrial.

Existen dos modelos de comportamiento en los PES respecto a la estrategia de la inversión industrial. Por un lado, Italia durante los años del "milagro económico" (1953-64) dedica las mayores cantidades de la inversión total al sector industrial (en su sentido ámplio) para posteriormente dar preferencia a otros sectores menos productivos (viviendas). Grecia es un caso paralelo, si bien el período de inversión industrial elevada es solamente el de reconstrucción nacional (1949-52). Por otro lado, España y Portugal dedican progresivamente mayores proporciones del excedente a la inversión en el sector industrial y, frecuentemente, por encima de la de otros sectores.

---

(1) Por ejemplo, durante el período 1964-67, la distribución de la inversión agrícola en estas áreas fué: 65,7%; 0,6%; 0,4%; 7,4% y 25,9%.

La inversión por persona activa en la industria(1) tiende a ser generalmente menor que en los demás sectores no agrícolas en todos los PES (menos en Portugal y en las últimas etpas en España). Este hecho es particularmente significativo debido que el sector industrial ha tendido a realizar inversiones más intensivas en capital que los demás sectores productivos. Sin embargo, en todos los países las tasas de crecimiento de la inversión en el sector industrial son significativamente elevadas: en Grecia, la tasa anual de crecimiento durante 1953-56&1973 fué del 11,3% (la más alta después de la agricultura y los transportes); en Italia(2) fué del 5,6% (la más elevada después de transportes y vivienda); en Portugal fué del 9,9% (la más alta después de transportes y servicios); y en España fué del 10,3% (la más elevada).

2. Inversión en las industrias manufactureras.

La tesis de la relativamente baja inversión en el sector industrial se refuerza cuando se analizan las características de las inversiones en el sector manufacturero.

Por un lado, no todas las inversiones industriales han sido inversiones en actividades manufactureras: las inversiones

---

(1) A partir de la inversión bruta por persona en dólares, se ha calculado el ratio entre inversión industrial e inversión en sectores no agrícolas (en porcentajes):

Países	1950	1960	1966	1970
Grecia	98	65	--	79
Italia	129	84	62	87
Portugal	103	154	143	181
España	99	80	136	167

Fuente: Cálculos propios a partir de las informaciones de OCDE y FMI.

(2) A pesar de ser el país con una tasa menor de crecimiento, la inversión por persona activa es superior a la de los demás países, con la excepción de España en algunos períodos.

en las industrias manufactureras representaron aproximadamente el 70% de la inversión industrial en todos los PES, menos Grecia(55%) en donde las inversiones en electricidad, gas y agua han tenido un papel importante en la expansión económica. Además las inversiones en la industria manufacturera han sido inferiores a las realizadas en el sector de vivienda en Grecia (donde este ha representado un poco más del 30% de la inversión total), en Italia (donde la inversión en viviendas ha sido dominante después de la crisis de principios de los sesenta) y en España durante el período 1953-60. Tan sólo en Portugal la inversión en el sector manufacturero fué continuamente superior a la inversión en vivienda.

Por otro lado, la cantidad de medios financieros dedicados al sector ha sido relativamente bajo, si se tiene en cuenta que la magnitud de los proyectos de cambio estructural en las economías en transición fué elevada. Tan sólo en España e Italia el ratio inversión manufacturera/PIB sobrepasa el nivel del 4% durante el período 1953-75; Grecia lo alcanza a mediados de los años sesenta y Portugal a finales de los cincuenta(1). El nivel del 6% (deseable para aquellas economías que pretenden fuertes cambios cualitativos) tan sólo lo alzancan España e Italia después de 1960. Si a ello se añade que las cifras que figuran en la inversión del sector manufacturero incluyen no sólo bienes de capital, sino también inversiones en construcciones no residenciales, diversos servicios, etc. del orden del 30% (2), la importancia de la capitalización en el sector manufacturero aparecería más restringida.

---

(1) Porcentaje de la inversión manufacturera en el PIB:

Países	1953-60	1957-60	1960-76
Grecia	2,1	1,9	3,0
Italia	4,2	4,3	6,5
Portugal	2,9	4,2	5,5
España	4,2	4,3	6,0

Fuente: OCDE

(2) En 1971-72, la inversión en maquinaria y equipo en Grecia fué del 65% del total de la inversión manufacturera; en Italia fué del 77% (1972-74); en Portugal del 70% (1972-74) y en España del 76%. Estas cifras no son del todo comparables. Ver las notas del Cuadro N°14.

C U A D R O N° 14

Distribución de la Inversión en el Sector Manufacturero por Ramas a precios corrientes (en %) (1972-74)

RAMAS DEL ISIC	GRECIA (1)	ITALIA (2)	PORTUGAL (3)	ESPAÑA (4)
Alimentación	7,8	5,2	10,5	6,1
Bebidas	3,3	2,1	4,9	4,7
Tabaco	1,1	0,2	0,2	- -
Textiles	15,5	6,5	21,7	8,2
Ropa y Calzado	1,5	1,7	3,5	2,6
Madera	2,4	1,2	5,2	3,3*
Muebles	0,7	1,5	1,8	*
Papel	2,3	2,3	3,3	4,5
Artes Gráficas	1,8	1,4	2,9	4,8
Piel	0,3	0,3	0,3	0,8
Caucho y sus derivados	0,7	1,5	1,3	1,8
Químicas	10,8	18,8	9,9	23,9
Petróleo	10,4	4,2	1,3	- -
Minerales no-metálicos	11,5	7,1	11,6	8,8
Metales Básicos	11,8	19,5	4,4	4,9**
Productos de Metal	5,0	3,8	4,2	25,4***
Maquinaria no-electrónica	1,3	5,7	1,3	- -
Maquinaria Eléctrica	4,4	5,0	3,8	- -
Material de Transporte	7,0	10,5	7,2	- -
Varios	0,4	1,5	0,5	- -
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: N.U.

(1) Establecimientos manufactureros de 10 ó más personas (1970-72).
(2) Empresas de 20 ó más empleados.
(3) Industrias selectas: la cantidad varía de año en año.
(4) Establecimientos en industrias investigados anualmente por SSE.
* Incluye muebles
** Solamente metales básicos no-férreos.
*** Se incluyen los grupos más importantes de Maquinaria Eléctrica y Varios.

Finalmente, las cifras anteriores indican, por un lado, la ausencia de una política de industrialización en Grecia (Germidis, 1975, p. 58) y por otro, la existencia de un afán industrializador relativamente elevado en España, Italia y, hasta cierto punto, en Portugal. Hay que señalar, sin embargo, que en Grecia la industria manufacturera ha conocido un gran progreso durante los últimos años a través de la industria artesana y del desarrollo de la industria metalúrgica, química, maquinaria de construcción y transformación de metales (Vernicos, 1974). En cuanto a Portugal, los objetivos alcanzados son de menor importancia que en los demás países debido a la falta de un empresariado capaz y de know-how industrial, y a la escasa participación del sector público en el sector manufacturero.

3. Dualismo en las inversiones manufactureras.

Dentro del sector manufacturero en los últimos años la inversión ha tendido a estructurarse con arreglo a dos modelos: en los países pequeños (y menos industrializados) la mayor parte de las inversiones se han realizado en actividades que emplean mano de obra poco cualificada y que no son intensivas en capital; en los países medianos (y más industrializados) la importancia de las inversiones en sectores con empleo más cualificado y alta intensidad de capital es mayor. Durante el período en análisis, se advierte un aumento sensible de la inversión en actividades intensivas de capital y con empleo cualificado.

La distribución de la inversión en el sector manufacturero por ramas de actividad (Cuadro N°14) a principios de los años setenta, corrobora las afirmaciones anteriores. En Grecia la inversión en actividades que usan fuerza de trabajo relativamente poco cualificada(1) representó el 44% de la inversión total; en Italia fué el 29%; en Portugal el 60% y en España el 35% (con mayor in-

(1) Ver Unece (1972, p. 51) para las definiciones.

tensidad de capital en los casos de Italia, España y Grecia). En Italia y España, más del 39% de la inversión manufacturera se destinó a industrias intensivas de trabajo (relativamente cualificado) y con intensidad de capital por debajo de la media (productos metálicos, maquinaria, imprenta y artes gráficas, metales básicos, etc.); en Grecia y Portugal la participación de estas industrias fué del 27% y del 20%. La parte restante de la inversión manufacturera se realizó en sectores intensivos de capital y que emplean mano de obra cualificada.

A pesar de los cambios en la estructura de la inversión durante los últimos años, es evidente que la estrategia de cambio estructural en el sector industrial ha sido limitada en sus resultados debido al mantenimiento de elevados porcentajes de inversión en sectores e industrias tradicionales. Puede decirse que el proceso de industrialización y modernización está detenido en todos los PES, aunque en los casos de Italia y España las actividades modernas hayan sido más favorecidas que en los demás paises.

iii) Vivienda, sector dinámico en el crecimiento de transición.

Como se ha dicho anteriormente, las inversiones en viviendas han sido uno de los mecanismos que han hecho posible el crecimiento de los PES después de la segunda guerra mundial. En Grecia, Italia y España, el sector de la construcción residencial ha sido el sector determinante debido a que su participación en la inversión ha sido mayor que la del sector manufacturero; en los casos de Grecia e Italia ha llegado incluso a absorver más inversión que cualquier otro sector. Mientras en Grecia a partir de 1956 su participación en la inversión total se sitúa alrededor del 30%(1)y en Portugal alrededor del 19% (1953-68)(2), en Italia ha ido incrementando su participación durante todo el período (pasando del 25% durante 1953-56 al 37% en 1969-72) y en España la ha ido redu

(1) Durante 1953-56 había alcanzado su nivel relativo más alto con el 42% de la inversión total.

(2) En el período 1969-72 cayó al 15%.

ciendo (de 32% en 1953-56 al 19% en 1965-68).

Este alto porcentaje de inversión en vivienda puede ser explicado no sólo en función de las necesidades de vivienda que existían en el período de postguerra y de los cambios demográficos que tuvieron lugar durante el período (movimientos migratorios, aumento de la población), sino también en relación con el aumento de los niveles de vida de la población y de las pocas alternativas de que disponía el ahorro familiar. Por otro lado, otros factores han jugado un papel importante, como el fuerte"deseo de tener una vivienda en propiedad" ampliamente extendido en la sociedad de los PES, que pudo ser satisfecho en gran medida gracias a las mejoras en el nivel de renta (1). Finalmente, la política gubernamental llevada a cabo durante el período (a fin de satisfacer las necesidades de alojamiento y de resolver los problemas de infraestructura de estas economías) ha impulsado y favorecido el desarrollo del sector.

La inversión en construcciones residenciales es un fenómeno que no sólo se percibe en las grandes ciudades (centros decisivos en el proceso de industrialización), sino que se extiende también a las pequeñas ciudades y las áreas rurales. Dejando a un lado el impacto del turismo en la construcción de edificios en las áreas de vacaciones, es conveniente señalar otros dos fenómenos: la proliferación de edificaciones consideradas como segunda vivienda de los grupos sociales con niveles de renta elevados y el aumento de la actividad constructora en áreas (urbana y rurales) de reciente emigración.

La expansión de este sector ha alentado el desarrollo de actividades especulativas relacionadas con la propiedad del suelo y de los edificios que, frecuentemente, están vinculados a la creación de infraestructuras por parte del sector público. La posibili

---

(1) Según indica Vernicos (1974) la institución familiar y el sentimiento hacia la propiedad privada son dos factores que influencian el proceso de transformación de las sociedades mediterráneas.

dad de obtener márgenes de beneficio elevados a corto plazo ha atraído a este sector una parte importante del ahorro nacional que previamente estaba situado en actividades industriales, comerciales y bancarias. Hay que destacar que,en ocasiones, el sector de viviendas se convirtió en refugio de fondos de empresas (familiares, pequeñas y medianas) que no pudieron resistir la competencia de las grandes empresas en los "nuevos" sectores.

iv) Tercerización e inversión.

Dentro de la estrategia de crecimiento de los PES, el sector terciario ha recibido una parte importante del excedente generado durante el período, aunque en niveles inferiores a los del sector de la construcción y, en general, a los de las industrias manufactureras. A continuación se resumen las notas más significativas en cada uno de los países en la medida que lo permiten los niveles de desagregación de las estadísticas disponibles.

En Grecia, las inversiones en transporte y comunicaciones (principalmente telecomunicaciones, transporte marítimo y aéreo) aumentaron significativamente, principalmente, a partir de 1960 (la tasa anual de crecimiento durante 1953-56/1973 fué del 17,2%). El transporte marítimo fué un sector muy dinámico durante todo el período con incidencia notable sobre el sector industrial (construcción naval, maquinaria, etc.) y el sector servicios (seguros, bancos, comercio, etc.).

En Italia, la inversión en los servicios privados y administraciones públicas ha significado más del 20% de la inversión total durante 1953-68. La creciente tercerización del sistema productivo no debe de relacionarse con altos niveles de desarrollo, pués es notorio que tanto en la mayor parte del sector turismo como en las administraciones públicas (además de en otros servicios comerciales), los niveles de ineficacia y de baja productividad son muy elevados.

En Portugal, los niveles de las inversiones en transportes y en las administraciones y servicios han sido elevados y, en ocasiones, superiores a los realizados en el sector de viviendas.

Durante 1953-73, estos dos sectores son los que han tenido mayor tasa de crecimiento (10,3% y 10,6% respectivamente). Dadas las condiciones de partida de estos sectores y los bajos niveles de productividad que caracterizan a la mayor parte del sector terciario en el país, se puede proponer que las inversiones realizadas han tenido un limitado efecto en la racionalización del sector productivo.

Finalmente, debe de destacarse el papel jugado en España por las inversiones en transportes que han crecido a una tasa media del 10,2% (la segunda más alta) durante 1953-69. Ha sido principalmente el transporte terrestre el que ha tenido un carácter más dinámico en la reestructuración sectorial.

6.2. Financiación y acumulación interior de capital.

El crecimiento sostenido de una economía precisa de la generación interior del excedente suficiente para atender las necesidades de inversión o de la obtención exterior de fondos de financiación que compensen las deficiencias internas. En economías que atraviesan por procesos de industrialización rápida, las necesidades de financiación son crecientes, por lo que la obtención de fondos externos suele ser imprescindible para la realización de los proyectos de inversión. Uno de los problemas más frecuentes que han de enfrentar las economías en desarrollo es el de resolver la contradicción entre la generación insuficiente de fondos internos (debido a que los bajos niveles de renta no permiten un volumen de ahorro grande) y las dificultades de obtener la financiación exterior complementaria (debido a lo reducido del excedente exterior o a la existencia, incluso, de deficit) por un lado, y el deseo de mantener altas tasas de crecimiento y de realizar una reestructuración racional del sistema productivo, por otro. Frecuentemente no es posible encontrar salida a esta "trampa" y, por lo tanto, las tasas de crecimiento potenciales no pueden ser alcanzadas.

Los PES (menos Portugal) durante los últimos años han acometido el crecimiento y la industrialización sin verse enfrentados con una contradicción en esos términos: por un lado han sido capaces de generar niveles de ahorro sustancialmente elevados, y por otro han podido disponer del apoyo financiero exterior sin problemas insuperables de balanza de pagos. En este capítulo se van a estudiar los mecanismos y las condiciones que hicieron posible una elevada acumulación interior de capital. El análisis se va a centrar en la contestación de las siguientes preguntas: ¿la capacidad interior para generar ahorro fué suficiente para atender las inversiones que precisaba el cambio estructural?; ¿en qué sectores recayó el esfuerzo de acumulación interior?; ¿qué papel jugó el incremento de los precios en la acumulación de capital?; etc.

6.2.1. El esfuerzo ahorrador.

La tesis general es que los PES (Portugal en menor medida) han hecho un fuerte esfuerzo ahorrador durante el reciente período de industrialización, principalmente durante la época de los "milagros económicos". A largo plazo se advierte la tendencia de Grecia a recurrir al ahorro exterior y, por otro lado, la extroversión financiera de Italia y Portugal ofreciendo ayuda económica a otros países en detrimento de la acumulación interna de capital. Las características más sobresalientes de la financiación de la inversión en los PES han sido las siguientes:

1. Gran esfuerzo ahorrador interior.

Los PES (menos Portugal) han dedicado una parte importante de la renta generada al ahorro: en Grecia el ahorro interior durante 1958-75 alcanzó el 25,9% del PIB; en Italia fué del 25,7% durante 1961-72; en Portugal fué del 19,5% durante 1961-74 y en España fué del 26,2% durante 1954-75. Las series históricas muestran que en Grecia este ratio ha disminuido desde el final de los años sesenta, que en Italia ha disminuido ligeramente desde la crisis de primeros de los sesenta (1964), que en Portugal se ha mantenido casi estable durante el período en análisis y hasta principios de la crisis de los setenta, y que en España ha aumentado progresivamente.

Este esfuerzo ahorrador de los PES ha sido sensiblemente superior al de otros países en crecimiento como, por ejemplo, al de los PAL, en donde el ahorro interior difícilmente alcanzó el nivel del 20% con respecto al PIB. En Argentina el ahorro interior durante 1960-70 representó el 18% del PIB (en 1974 fué del 21%); en Brasil fué del 19% (21%); en Méjico fué del 19% (20%) y en Venezuela del 29% (35% en 1973) (Ecla, 1976).

2. Altos niveles del excedente.

El excedente generado durante el período de transición dualista ha sido elevado, superior al 40% en todos los países (en países con regímenes políticos dictatoriales se situó alrededor

del 50%). Así pués, durante los años de intensa acumulación de capital, los PES dispusieron de un excedente relativamente alto y, por supuesto, muy superior al de los países avanzados de Europa (a principios de los sesenta se situaba alrededor del 35%). Complementariamente, la participación de las rentas del trabajo en el PIB, al coste de los factores, fueron más bien bajas: en Grecia, durante 1958-75, las rentas del trabajo representaron el 58% del total de las rentas de los factores; en Italia (1953-75) su participación fué del 60%; en Portugal (1965-74) se situaron en el nivel del 47% y en España (1954-75) lo hicieron al nivel del 51%.

Durante el período en estudio, el excedente tendió a disminuir a partir de los años sesenta (Italia) y, principalmente, a partir de la crisis internacional de los años setenta, si bien en cada país se advierten distintos ritmos y niveles. El análisis de las series del indicador que mide la participación de las rentas no-salariales en la renta de los factores, pone de manifiesto las siguientes particularidades: a) En Grecia y Portugal el ratio se ha movido alrededor de la media del período (42% y 53% respectivamente) con máximos del 44%(1970) y del 56% (1968) y mínimos del 41% (1967) y del 50% (1974), respectivamente. b) En Italia, se advierten tres etapas: hasta 1962 el excedente permanece más o menos estable alrededor del 49%; durante los años sesenta disminuye pero se mantiene alrededor del 43% y durante los años setenta continúa reduciéndose con una media del 36%; el máximo lo alcanzó en 1953 con un 51% y el mínimo en 1975 con un 30%. c) En España la evolución del excedente ha sido análoga a la italiana. Durante los años cincuenta y hasta 1962, el excedente se situó alrededor del 53%, mientras que durante los años sesenta y principios de los setenta, disminuyó (aunque menos que en Italia) con una media del 46%; a finales de los años setenta alcanzó los niveles más bajos, alrededor del 35%.

3. Elevados niveles de financiación interna.

El excedente generado por los PES (menos Grecia) fué suficiente para atender la mayor parte de las necesidades de inver-

sión (Cuadro N°15). En Grecia el ahorro interior generado durante 1958-75 cubrió el 88% de la FIBC (87% a precios corrientes); en Italia durante 1953-75 alcanzó el 104% (96%); en Portugal durante 1961-74 fué del 101% (95%) y en España del 95% durante 1954-75 (92%). Estas cifras indican que mientras España y Grecia fueron importadores netos de capital, Italia y Portugal fueron exportadores netos.

Un análisis más detallado de la capacidad financiera de estos paises muestra lo siguiente: en Grecia la realización de las inversiones necesitó una significativa financiación neta exterior, principalmente durante los períodos anteriores a 1960 (15% a precios constantes)y durante el período 1964-70 (14%). En España ha sido necesario recurrir a la financiación exterior, principalmente durante el período 1965-69 (las necesidades teóricas de financiación neta exterior fueron del 8,5% a precios constantes) y, en menor medida, durante 1954-56; durante los demás períodos y hasta la crisis de 1973, el porcentaje de "autofinanciación" estuvo muy cercano al 100%. En Italia, sin embargo, desde 1957 (y hasta 1973) se produjo una exportación neta del ahorro interno, pero es durante el período 1964-69 (el excedente de ahorro interno es mayor que la inversión interior en un 14,2% a precios constantes) cuando la economía italiana comienza a dirigir su ahorro interno hacia el exterior a través de créditos comerciales, préstamos e inversiones, descuidando la inversión interior (Peggio, 1970) y convirtiéndose en un importante acreedor internacional. Finalmente, Portugal durante todo el período desarrolló una política de inversiones conservadora; a partir de 1967 (el excedente de ahorro no invertido internamente fué el 14,8% a precios constantes durante 1967-73) comenzó a situar partes crecientes de su ahorro nacional en el extranjero (como consecuencia de las presiones de la guerra colonial) en detrimento del desarrollo del país (Banco de Portugal, 1976).

La capacidad de autofinanciación de los PES ha sido superior a la de otras áreas en desarrollo. En los PAL "después de

C U A D R O N° 15

FINANCIACION DEL FBC A PRECIOS CORRIENTES

(media de cada período)*

	G R E C I A (1)			I T A L I A			P O R T U G A L			E S P A Ñ A (2)		
	Ahorro Nacion.	F.I.B.C	Financi. Exterior	Ahorro Nacion.	F.I.B.C	Financi. Exterior	Ahorro Nacion	F.I.B.C	Financi. Exterior	Ahorro Nacion.	F.I.B.C.	Financi. Exterior
1953-56	--	--	--	2946	3045	99	--	--	--	78,301	81,033	2732
1957-60	14885,3	17523,3	2638,0	4668	4402	-266	--	--	--	124,634	121,947	-2687
1961-64	26667,5	30280,3	3612,8	7182	7068	-114	12,443	16,116	3673	213,554	214,753	1199
1965-68	41586,8	48585,3	6998,5	9602	8236	-1366	24,718	23,386	-1332	347,526	380,711	33185
1969-72(3)	81828,0	89244,5	7416,5	13761 13891	12801 12843	-960 -1048	42,448	36,441	-6037	632,923 663,787	629,957 660,723	-2964 -3064
1973	147898	166375	18477	18581	20151	1570	65,100	57,177	-7923	1069,493	1066,737	-2756
1974	132450	151087	18637	21710	26874	5144	44,595	66,523	21,928	1201,148	1398,907	197,759
1975	137390	166833	29443	22566	22842	276	--	--	--	1333,906	1538,490	204,583

Fuente: OCDE, SNC de Grecia, ISTAT de Italia e INE de España y Portugal.

(1) 1958-1960 = 1957-1960
(2) 1954-1956 = 1953-1956
(3) Para España e Italia se dan dos cifras debido al cambio en el Sistema Nacional de Cuentas.
* En moneda nacional. Grecia, Portugal y España en millones; Italia en miles de millones.

la segunda guerra mundial el coeficiente de inversión con recursos propios no aumentó; por el contrario, disminuyó en la región en su conjunto" (Prebisch,1971, p. 75), con algunas excepciones. En la primera parte de los años sesenta aumentó para disminuir progresivamente hasta principios de los setenta (Cuadro N°16). Las diferencias más apreciables entre ambos grupos de países son: por un lado, a partir de principios de los sesenta la capacidad de financiación aumentó (o se estabilizó) en los PES y tendió a disminuir en los PAL; por otro lado, la falta de ahorro interior ha sido más fuerte en éstos, como lo demuestra el hecho de que en los PES el esfuerzo inversor ha sido significativamente más elevado. Las explicaciones de la menor capacidad de los PAL para movilizar los recursos interiores hay que buscarlas en sus relativamente bajos niveles de renta per capita (y su distribución), en la deterioración de las relaciones de intercambio y en el peso creciente de los pagos al exterior (Prebisch, 1971). Es decir, durante los períodos de fuerte acumulación de capital, las restricciones impuestas por estos factores interiores y exteriores han sido más elevados en los PAL que en los PES.

4. Alta propensión al ahorro en las economías domésticas.

La participación de las economías domésticas en la generación del ahorro interior se ha ajustado a dos modelos: por un lado, en Grecia e Italia la mayor parte del ahorro ha sido generado por ellas: en Grecia (1958-74) generaron alrededor del 70% del ahorro neto, mientras que en Italia (1961-72) su participación alcanzó el 84%. Por otro lado, en los países con sistemas políticos autoritarios, el papel del ahorro doméstico en la financiación de la formación de capital fué sustancialmente más reducido (53% en Portugal durante 1968-74 y en España durante 1954-75) debido, sin duda, a la mayor "facilidad para ahorrar" a través de las empresas y del Estado.

En todos los PES la propensión al ahorro de las economías domésticas ha sido elevada, si bien los dos esquemas de ahorro condicionan los niveles en cada país. Para los períodos señalados la

C U A D R O N° 16

PARTICIPACION DEL AHORRO DOMESTICO EN LA INVERSION BRUTA (1)

P A I S E S	1960 - 70(2)	1965 - 70(3)	1973
GRECIA	86,5	85,6	88,9
ITALIA	109,7	116,6	92,2
PORTUGAL	94,1	105,7	113,9
ESPAÑA	94,2	91,3	100,3
ARGENTINA	98,2	99,7	109,8
BRASIL	96,0	68,9	91,4
MEJICO	90,2	88,9	82,8
VENEZUELA	106,7	97,4	108,1

Fuente: Ecla, 1976; y Cuentas Nacionales de los PES

(1) Para los PAL a precios de 1970; para los PES a precios corrientes.

(2) 1961-68 para los PES.

(3) 1964-68 para los PES.

propensión media al ahorro(1) fué del 14,8% en Grecia, del 16,4% en Italia, del 8,6% en Portugal y del 10,6% en España. Si se comparan estos niveles con los alcanzados por los países europeos más avanzados, se observa que los dos primeros países tuvieron unos niveles medios de propensión al ahorro superiores a los de Francia y Alemania, y que los otros dos los tuvieron por encima de Suecia y Dinamarca.

La propensión al ahorro ha tendido a aumentar a largo plazo debido al aumento de la renta disponible durante el período, al aumento de la participación en la renta de la renta de las economías domésticas, etc. Así, en Grecia la propensión al ahorro aumentó progresivamente y, especialmente, durante 1970, fecha en que sobrepasó el 16%; en Italia permaneció alrededor del 15,5% hasta 1971, en que superó el nivel del 18%; en Portugal se mantuvo alrededor del 7% hasta 1972 en que pasó al 14% para caer de nuevo en los años siguientes; finalmente, en España permaneció alrededor del 8,5% hasta 1970 (con más del 10% en el período 1963-66), a partir de cuando aumentó más del 11%.

---

(1) El ratio entre ahorro de las economías domésticas con respecto a la renta disponible.

6.2.2. Autofinanciación VERSUS financiación externa en el sector empresarial.

Los cambios estructurales del sistema productivo han ido acompañados de importantes transformaciones en los mecanismos de financiación de las empresas. Aunque los niveles de autofinanciación de las empresas han sido elevados durante todo el período y han ido aumentando a medida que el proceso de acumulación de capital tenía lugar, la gran expansión de los años sesenta y setenta ha obligado a las empresas (principalmente, pequeñas y medianas) a recurrir cada vez más al sistema financiero.

Dado el carácter limitado del mercado de capitales, el sector empresarial ha dependido más y más de la financiación bancaria, si bien son las pequeñas y medianas empresas las que han de recurrir con más frecuencia a la financiación externa. Se produce, por lo tanto, una situación en parte contradictoria, pués los aumentos en la autofinanciación de las empresas van acompañados de una mayor dependencia financiera del sector bancario. La intervención directa del Estado en el sistema financiero en la última fase del proceso de industrialización produce una disminución relativa del peso de la banca privada quien, sin embargo, continúa siendo el intermediario financiero dominante.

6.2.2.1. Autofinanciación creciente en el sector empresarial.

Las empresas han tenido una elevada capacidad ahorradora en los PES, pero no la suficiente para atender la creciente inversión que requerían los cambios estructurales que tenían lugar en el sistema productivo. De ahí que hayan tenido que recurrir cada vez más al sistema financiero para atender a las nuevas inversiones.

i) Los niveles de ahorro de las empresas.

El ahorro de las empresas fué desigual en los PES: Ahorraron comparativamente menos en los países pequeños que en los medianos y ahorraron más en los países con regímenes políticos autoritarios, que en los países con regímenes democráti-

cos. Durante 1958-74, el ahorro del sector empresarial en Grecia representó el 7,1% del PNB; en Italia fué del 10,7% (1961-72); en Portugal fué del 9,8% (1968-74) y en España fué del 13,3% (1954-75).

Durante el período el ahorro de las empresas aumentó, pero lo hizo a diferentes ritmos en cada país, en unos casos más que el PNB (en Grecia, al 9,7% anual durante 1958-60/1972-74; y en España, al 6% anual durante 1954-56/1973-75) y en los demás menos que el PNB (en Italia, al 3,4% anual durante 1961-72; en Portugal, al 3,3% durante 1968/1974). Ello produjo, por lo tanto, una creciente participación del ahorro del sector empresarial en aquellas economías en que los cambios estructurales fueron más marcados durante el período y viceversa.

ii) Autofinanciación en el sector empresarial.

Las limitaciones de las estadísticas de estos países dificultan el análisis de los cambios en la estructura financiera del sector empresarial, y hacen imposible el descender a análisis sectoriales, espaciales, etc.. Sin embargo, a partir de la información que proporcionan las cuentas nacionales, es posible obtener un "burdo" ratio de la autofinanciación del sector empresarial (ahorro/inversión)(1) que permitirá mostrar, a nivel macroeconómico, la capacidad de las empresas para financiar sus propias inversiones.

Los niveles de autofinanciación del sector empresarial han sido bastante elevados en los PES: en Grecia, los ahorros de las empresas cubrieron el 75% de la FBCF privada (excluida la inversión en viviendas) durante 1958-74; en Italia, el 77% (1961-72); en Portugal, el 69% (1968-74) y en España el 83% (1954-75) (2). En

---

(1) La significación de este ratio es limitada. Por un lado, difícilmente mide la capacidad de autofinanciación del sector empresarial ya que incluye a las empresas con autofinanciación superior al 100% de la inversión total. Por otro lado, no permite distinguir entre pequeñas y grandes empresas, y es sabido que éstas (principalmente, en el caso de empresas oligopolistas) tienen mayor capacidad de autofinanciación.

(2) En principio parece razonable excluir la inversión en viviendas al calcular este indicador, debido a que usualmente las economías domésticas son las que dirigen sus ahorros a la financiación de las nuevas viviendas.

caso de que consideraran las inversiones en viviendas, los ratios de autofinanciación resultarían bastante más bajos: 44%, 52%, 55% y 60% respectivamente.

Durante el período en observación, el nivel de autofinanciación de las empresas ha tendido a aumentar en todos los países (menos Portugal): durante los períodos de mayor intensidad de la inversión, los niveles de autofinanciación han tendido a disminuir, pero posteriormente se han situado a niveles más elevados que los de partida. En Grecia, desde 1963 y hasta principios de los setenta, el ratio ahorro/inversión privada total cayó (40% durante 1964-69), pero a partir de entonces (y hasta mediados de los setenta) ha aumentado alcanzando valores por encima del período base. En Italia, después del período del milagro económico, el ratio tendió a aumentar (55% en 1964-69, 58% en 1965-69). En Portugal el ratio mantiene una tendencia constante a disminuir durante el período para el que se dispone de información. En España, durante los años sesenta la tasa de autofinanciación disminuyó, aunque se mantuvo por encima del 50% (58% durante 1962-69), a partir de 1970 aumentó a un ritmo creciente (73% durante 1970-74).

Este comportamiento es bastante coherente a nivel de la teoría del crecimiento de transición. Por un lado, durante el período de intensa acumulación de capital en las economías en transición, los proyectos de inversión requieren grandes cantidades de ahorro que, necesariamente, fuerzan a las empresas a recurrir al sistema bancario y, en última instancia, al ahorro de las economías domésticas; cuando las economías encuentran las nuevas sendas de crecimiento, las necesidades de financiación se reducen y las empresas pueden atenderlas con sus recursos propios. Pero, por otro lado, el dominio creciente en los mercados más dinámicos por parte de las grandes empresas (frecuentemente, oligopolistas), favorece la autofinanciación en el sistema productivo a medida que las pequeñas y medianas empresas pierden espacio en los mercados.

6.2.2.2. Creciente dependencia financiera del sistema bancario.

A pesar de los niveles más bien elevados de autofinanciación del sector empresarial durante la etapa reciente de crecimiento de los PES, el sector bancario ha jugado un papel de primera importancia en la financiación del sector empresarial, debido a la necesidad creciente de financiación de nuevas inversiones y al aumento de la racionalidad (en términos económicos) de las actividades productivas que significaba una mayor complejidad en el sistema productivo en general.

La disminución de la importancia de las empresas familiares, el aumento de las necesidades de financiación a largo plazo, la deterioración de los beneficios en las pequeñas y medianas empresas (como resultado del aumento de la competencia), etc., favoreció la expansión de las actividades bancarias y, frecuentemente, la participación creciente de los bancos en las actividades productivas. Al mismo tiempo, el Estado a través de la política monetaria (y bancaria) intervino decisivamente en la reestructuración del sistema crediticio y en la financiación externa del sector empresarial.

A continuación se analizan los cambios más importantes en la financiación bancaria que permitieron una mejor adaptación al aumento de las necesidades de financiación de la acumulación de capital.

i) Importancia de la banca privada en la financiación bancaria.

En los PES (menos Italia), los bancos comerciales han jugado un papel decisivo en la financiación de las inversiones en los períodos de fuerte acumulación de capital. Aunque a partir de los años sesenta ha tendido a disminuir su influencia, su papel en la financiación a las empresas sigue siendo dominante.

En Grecia, las operaciones de la banca comercial cubren no sólo los créditos a corto plazo a la industria y al comercio,

sino que incluyen también la financiación de la formación de capital fijo. En los años de la postguerra su contribución a la inversión fija fué muy significativa, debido tanto a la inexistencia de un mercado de capitales, como a las políticas restrictivas de crédito aplicadas a los sectores no-industriales (FGI, 1972). Desde 1959, la participación de los bancos comerciales en la economía fué en aumento; así, por ejemplo, la participación de los créditos bancarios en el total de créditos pasó del 14% en 1953 al 41% en 1966, mientras que los créditos del Banco de Grecia disminuyeron su participación en el total (pasaron del 54% al 51%).

En Italia, a diferencia de lo que ocurre en los demás PES, el mercado financiero está dominado por las instituciones públicas, principalmente, por los Bancos de Interés Nacional(1), que incluyen los bancos comerciales más grandes del país,y por los Institutos de Crédito Especial(2). Antes de 1964, los BIN concedieron alrededor del 22% de los créditos recibidos por el sector manufacturero (22% en 1958; 22,6% en 1964), y los ICE aumentaron su participación (21% en 1958; 26% en 1964) mientras que los bancos ordinarios la redujeron (19% y 17%).

En Portugal los bancos comerciales aumentaros significativamente su posición en el mercado financiero: en 1970 controlaban el 80% de los depósitos frente a un 55% en 1960. Constituyen, a su vez, la más importante fuente de financiación de la economía: en 1965 ellos hicieron disponibles el 67% de los créditos y en 1971 el 72%.

---

(1) Los BIN son la Banca Comerciale Italiana, el Credito Italiano y el Banco di Roma. Estos bancos fueron nacionalizados bajo el fascismo (en los años treinta) y actualmente forman parte del IRI.

(2) Los ICE más importantes son el Istituto Mobiliare Italiano y el CIF. Estos institutos actúan como intermediarios entre las empresas y el tesoro, la Cassa per il Mezzogiorno y el mercado monetario. El IMI, por ejemplo, proporciona créditos de todo tipo a las firmas industriales, financiando las exportaciones de bienes de equipo, actuando como agente en Italia de la CECA, dando créditos a las empresas extranjeras que invierten en Italia, etc.

En España, la banca privada tiene un considerable peso en el sistema crediticio. Durante 1966-68, el sector crediticio movilizó el 47% de la financiación total de la economía; en los sesenta, su participación en la financiación de la FBCF creció considerablemente: desde un 28% en 1960 a un 56% en 1969. La banca privada aumentó también su participación en la financiación de la FBCF; pasó de un 27% en 1960-62 a un 34% en 1967-69.

ii) Aumento creciente de la financiación de los bancos oficiales.

A medida que el proceso de acumulación de capital adquiría un mayor dinamismo, los bancos oficiales aumentaban su participación en la financiación del sector industrial (y, principalmente, del sector manufacturero) en todos los PES (menos Portugal)(1). Durante este período destaca, asímismo, la creación de bancos industriales especializados en la financiación a medio y largo plazo.

En Grecia, a partir de la segunda guerra mundial, el gobierno entró de lleno en la financiación a largo plazo: en 1964 se creó el Banco Helénico de Desarrollo Industrial(2) como resultado de la fusión de la Organización para la Financiación del Desarrollo Económico y de la Corporación para el Desarrollo Industrial. En 1962 se crearon también dos bancos industriales privados (BNIDI Y BI) (3) en los que cooperan dos bancos comerciales locales e instituciones financieras extranjeras. El volumen de créditos y préstamos a largo plazo que estos bancos proporcionan a la indus

---

(1) Lo mismo ha ocurrido en los PAL, donde el Estado ha creado agencias de desarrollo con el fin de promover la industrialización en los sectores básicos y en las industrias ligeras (Méjico, 1934; Argentina, 1944; Brasil, 1952; etc.). El caso de Méjico tiene particular interés porque la presencia del sector público en el sistema bancario es muy importante: a través de la Financiera Nacional, el Estado controla una parte importante del desarrollo de la industria nacional (Ross, 1971).

(2) El BHDI es propiedad del Estado. Su actividad se ha concentrado en la concesión de créditos a largo plazo a la industria, turismos y marina mercante.

(3) El BNIDI fué fundado por el Banco Nacional de Grecia y el BI lo fué por el Banco Comercial de Grecia.

tria aumentaron considerablemente durante los sesenta: a finales de esta década ellos financiaban alrededor del 80% de las operaciones de crédito del sistema financiero.

En Italia, a partir de la crisis de principios de los sesenta (1964), los ICE aumentaron considerablemente su participación en la financiación del sector industrial. En 1973 ellos fueron responsables del 36% de la financiación del sector manufacturero, mientras que la participación de los BIN y de los bancos ordinarios fué más reducida (18% y 19% respectivamente).

En España, durante 1966-68, las instituciones públicas financiaron el 36% de las operaciones de crédito: 28% las cajas de ahorro y el resto las instituciones oficiales de Crédito. El sector privado (incluídas las empresas públicas) recibió el 80% de la financiación de la economía; el 15% fué financiado por las cajas de ahorro, el 8,5% por IOC, el 14,7% por el mercado de capitales, el 26% por los bancos privados y el resto por los mercados no organizados de capitales y por las mismas empresas.Hay que hacer notar que las Cajas de Ahorro han aumentado significativamente su participación en la financiación de la inversión bruta de la economía (8% en 1960-62; 15% en 1967-69).

iii) Aumento de la financiación a medio y largo plazo.

Los cambios estructurales y la industrialización de los PES se vieron favorecidos por la expansión de la financiación a medio y largo plazo.

En Grecia, los bancos industriales impulsaron este tipo de operaciones durante los años sesenta. Los bancos comerciales continuaron financiando, sin embargo, al sector manufacturero: en 1966-70 fueron responsables del 14% de los créditos concedidos.

En Italia, los créditos a medio y largo plazo se convirtieron en la forma de crédito preponderante en el sistema financiero italiano; su participación en el total del crédito pasó del 49% en 1961 al 59% en 1975. Mientras los bancos y las instituciones de crédito se especializaron principalmente en créditos a corto

plazo (91% de sus operaciones de crédito en 1961 y 87% en 1975), los ICE financiaron la mayor parte de los créditos a medio y largo plazo: 63% en 1961 y 70% en 1975 (Cesarini, 1976).

En Portugal, a finales de los años sesenta, el crédito bancario a medio y largo plazo había aumentado significativamente. Los créditos y préstamos pasaron de 24.993 millones de escudos en 1965 (40% del total de créditos) a 57.973 (37%) en 1971(OCDE,1972a).

En España se produjo también un aumento sustancial de los créditos a medio y largo plazo: en 1956-58, los créditos a corto plazo representaban el 40% de la actividad del sistema financiero y los créditos a medio y largo plazo el 26%, en 1966-68 se había alterado sustancialmente la distribución (25% y 47% respectivamente)(Banco Urquijo, 1972)(1).

6.2.2.3. Limitado desarrollo de los mercados de capitales.

Los mercados de capitales no jugaron un papel importante en la financiación del sector privado, debido al limitado desarrollo de las actividades monetarias y financieras, principalmente, a principios del período en estudio. Por un lado, en los PES el ahorro privado tendió a situarse en "inversiones" que presentaban posibilidades de realizar beneficios a corto plazo (vivienda, suelo, etc.). Por otro lado, una parte importante de las medianas y grandes empresas (principalmente, en Grecia y Portugal) era muy reacia a utilizar el mercado de capitales para cubrir las nuevas inversiones. A pesar de ello, la dinámica del crecimiento impuso la racionalización de los mercados, y a partir de los años sesenta el mercado de capitales tiende a ampliarse y diversificarse, principalmente, en España e Italia. Veamos las características más generales del mercado de capitales en cada país.

---

(1) Durante 1966-68, la financiación a corto plazo se realiza en su mayor parte (90%) por el sistema crediticio. Sin embargo, la financiación a medio y largo plazo se distribuía entre los componentes del sistema financiero de la siguiente forma: 35% sistema crediticio; 15% mercado de capitales; 40% autofinanciación y 10% mercados no organizados de capitales.

1. Grecia.

Antes de la segunda guerra mundial el mercado de valores de Atenas tenía una actividad notable; después de la guerra el volumen de transacciones disminuyó sensiblemente: por ejemplo, en 1928 el volumen mensual medio de acciones cotizadas en la bolsa era de tres millones; sin embargo, en 1946 fué de 6.200 acciones, en 1950 de 37.000 y en 1956 de 53.000. Las razones de este cambio hay que buscarlas en la concentración de las acciones en pocas manos durante la guerra, en la inestabilidad política y la incertidumbre económica de la postguerra, y en la existencia de mayores alternativas de inversión (Candilis, 1968).

Durante 1957-66, el valor de las transacciones en la bolsa de Atenas pasó de 150 millones de drachmas a 752 millones, con un incremento anual acumulativo del 20%. Sin embargo, la importancia de la financiación a largo plazo ha sido más bien baja, como lo indica el hecho de que durante 1966-70 las emisiones de nuevas acciones (excluyendo a las de las instituciones bancarias) alcanzaron sólo el volumen de 438 millones de drachmas. Los incentivos gubernamentales de los últimos años han aumentado la demanda privada (FGI, 1972).

2. Italia.

Durante los años sesenta y setenta, el mercado de valores ha sufrido grandes cambios. El hecho más significativo es que el mercado de obligaciones se ha expandido hasta tal punto, que la mayor parte de las nuevas emisiones se hacen a través de él; es decir, las obligaciones se han convertido en uno de los principales mecanismos de financiación a largo plazo. Al mismo tiempo, los ICE han aumentado su presencia en los mercados de valores de tal manera que este hecho, unido a su posición en el sistema crediticio, les ha convertido en las instituciones básicas del sistema financiero italiano (Cesarini, 1976). Ambos hechos muestran, por un lado, un significativo cambio en la aceptación del riesgo en la economía y, por otro, el aumento de la presencia del Estado en la

financiación del crecimiento.

Los datos más significativos de estos cambios son: por un lado, los bonos en circulación han aumentado a una tasa anual del 15% durante 1961-75. Por otro lado, las operaciones con acciones se han reducido sensiblemente: en 1961 representaban el 47% de todas las operaciones; en 1975 tan sólo representaban el 19%. Además, a partir de principios de los sesenta, las operaciones de bonos de las sociedades han disminuido: en 1961 representaban el 11% de todas las operaciones, pero en 1975 descendieron al 2%. Finalmente, la participación de los ICE en los mercados de valores pasó del 44% al 68%.

3. Portugal.

Las grandes empresas son particularmente reaccias al uso del mercado de valores para la obtención de nuevos fondos; siguen prefiriendo a intermediarios financieros como los bancos y otros operadores financieros. A finales de los años sesenta se produjo una cierta ampliación del mercado de valores: durante 1969-71, el volumen de transacciones de la bolsa de Lisboa fué dos veces superior al registrado durante los tres años anteriores (OCDE, 1972a). El mercado de bonos continúa siendo muy estrecho, debido tanto al número limitado de empresas con capacidad para realizar emisiones, como al tradicional control del Estado sobre los tipos de interés (1).

4. España.

El mercado de valores es muy estrecho debido,al funcionamiento de un mercado "institucional" para la emisión de acciones y bonos, al bajo volumen de transacciones, a la presencia de los

---

(1) El ahorro no se siente atraído por este tipo de inversiones, por lo que se ha dirigido hacia alternativas más beneficiosas (tanto internas como externas). Así es notorio que hasta 1967 ha habido una salida creciente de capitales al extranjero. El aumento de las tasas de interés (7% en 1971) a principios de los setenta no estimuló significativamente la demanda en los mercados de valores (OCDE, 1972a).

operadores financieros en el mercado (1), etc.

La financiación a través del mercado de valores permaneció bastante estable durante los años sesenta y representó alrededor del 12% del FBCF (1960-69). Estos recursos se dirigen principalmente al sector privado: así, en 1966-68 representaron el 20% del total de financiación externa del sector privado y 30% de la financiación externa a medio y largo plazo.

---

(1) Los bancos (comerciales e industriales) han tenido una actividad grande en los mercados de valores en los años cuarenta que posteriormente decreció: durante 1950-59, los bancos subscribieron el 15% de las emisiones netas en el mercado financiero y durante 1960-69, el 9%. El control de empresas a través del mercado de valores fué un mecanismo de consolidación de los bancos mixtos y de incremento de su poder financiero.

6.2.3. Inflación y acumulación de capital.

Un mecanismo tradicional de financiación de la acumulación de capital en las economías en desarrollo ha sido el continuo aumento de los precios, que ha permitido a los beneficios recuperar o aumentar su participación en la distribución de la renta. En economías en que las estructuras oligopolistas están muy desarrolladas en los mercados más dinámicos, la inflación ha permitido repercutir a través del mercado los aumentos en los costes salariales y/o en otros inputs. La posibilidad de trasladar a los precios el incremento de los costes en una economía abierta, depende de la generalización del fenómeno a nivel internacional (por ejemplo, aumento de los precios del petróleo) y de las condiciones de cada mercado (existencia de stocks para la regulación del mercado, posibilidades de especulación, elasticidad de los precios, etc.).

En cualquier caso, la formación de los beneficios está relacionada con el comportamiento de los precios a través de las relaciones que se establecen con los salarios y la productividad. Por lo tanto, los precios pueden ser un mecanismo apropiado para la expansión del excedente, es decir, pueden ser considerados como un mecanismo de acumulación de capital. En este epígrafe se va a intentar una estimación de los beneficios en los PES, utilizando para ello el modelo de acumulación propuesto por los Neoricardianos. El análisis se centrará preferentemente en el sector industrial, debido tanto a que las hipótesis del modelo se ajustan mejor a las condiciones de este sector, como a que el sector industrial es el sector clave en los cambios estructurales.

Los resultados del análisis muestran que en los PES los precios han sido un mecanismo útil en la formación del excedente durante el proceso de intensa acumulación de capital, y que mediante él se ha producido una creciente concentración del surplus en el sector industrial, aunque limitada por las "salidas" al sector terciario.

6.2.3.1. Precios y beneficios: nota metodológica.

De acuerdo con los neoricardianos, la distribución de la renta es un fenómeno político, determinado por la relación de fuerzas existe entre las clases sociales. Dada la distribución de la renta, sería posible determinar los precios relativos de cada mercancía en la economía. Por lo tanto, cada distribución del producto neto determinaría un sistema de precios diferente.

Un modelo simple de acumulación permite establecer las relaciones entre salarios, productividad, beneficios y precios(1). El aumento de los salarios (por ejemplo, como resultado de la contratación colectiva) produciría un aumento de los precios de los productos de aquellas empresas que tienen una posición firme en el mercado (por ejemplo, empresas oligopolistas). Este comportamiento se extendería al resto de las empresas. La formación de los precios se ajusta al principio de "mark up", que implica la capacidad de manipular el precio dentro de ciertos límites. Los aumentos de los precios en un mercado oligopolista puede obedecer tanto al deseo de mantener los beneficios (debido al aumento de los salarios por encima de la productividad), como al interés de aumentar la tasa de beneficio, a fín de aumentar la acumulación de capital. La evolución de la productividad (que depende de la acumulación de capital y del progreso técnico) y el aumento de los salarios (que depende de las "relaciones sociales en el sistema económico") están determinados en última instancia por las condiciones económicas y productivas de cada país.

---

(1) El modelo puede resumirse de la siguiente forma:

a) $Y = Y^* P$

b) $Y = W + R$

$P = \frac{W + R}{Y^*}$

$P = \frac{W/L + R/L}{Y^*/L}$

c) $P = \frac{w + r}{\pi}$

Si $r = Qw$

$P = (w/\pi)(1+Q)$

Y - Producto neto a precios corrientes.
Y*- Producto neto a precios constantes.
P - Indice de precios del producto neto
W - Volumen de salarios.
R - Beneficios del sector.
L - Número de empleados.
π - Productividad del trabajo.
w - Tasa de salarios.
r - Tasa de beneficios.
Q - Margen de beneficios brutos.

En "c" todos pueden considerarse índices a fín de estimar el margen de beneficio bruto.

Por lo tanto, a efectos de la formación del excedente en los PES, es importante analizar la evolución de los precios y las relaciones entre salarios y productividad. Ellos permitirán determinar las condiciones bajo las que se han movido los beneficios. A partir del modelo que figura en la nota anterior es posible estimar el margen de beneficios bruto, que puede ser considerado como un indicador de los beneficios, al menos para estudiar la evolución y la tendencia.

6.2.3.2. Precios, salarios y productividad.

Con arreglo al modelo propuesto, los cambios en la tasa de beneficios están fuertemente influenciados por el comportamiento de los Precios, por un lado, y de los Salarios en relación con la productividad, por otro.

La tesis básica es que durante la reciente industrialización de los PES, la inflación ha sido uno de los hechos que definieron el comportamiento monetario en todos los paises y que la productividad en el sector industrial ha crecido más deprisa que los salarios reales. Por lo tanto, durante la reciente etapa de crecimiento en transición, el sector industrial de los PES ha sido uno de los núcleos de acumulación de capital, lo cual confirma la tésis del carácter "dinámico" de este sector en los procesos de transición dualista.

i) Precios crecientes.

Dos hechos llaman la atención en el comportamiento de los Precios: por un lado, su incremento ha sido notable con tasas interanuales superiores (en general) al 5% durante el período 1953-75, lo que muestra una fuerte tendencia inflacionista a largo plazo del sistema productivo. Por otro lado, el aumento del índice de precios al consumo, ha sido superior al del índice de precios al por mayor, lo que sugiere que se ha producido una cierta acumulación de capital en el sector comercial y de distribución.

En primer lugar, la inflación fué elevada en todos los paises, pero particularmente en aquellos con sistemas productivos

menos competitivos: durante 1953-75, el índice de precios al por mayor en Grecia aumentó en un 228% (a una tasa anual del 5,6%), mientras que el índice de precios al consumo aumentó en un 198% (tasa anual del 5,1%); en Italia los incrementos para el mismo período e índices fueron del 146% (4,2%) y del 191% (5,0%) respectivamente; en Portugal fueron del 134% (3,9%) y del 249% (5,9%); y en España fueron del 253% (5,9%) y del 396% (7,5%).

En todos los países, menos en Grecia donde"el índice de precios al por mayor superó ligeramente al índice de precios al consumo" (Germidis, 1975, p. 154), el índice de precios al consumo se incrementó a un ritmo mayor que el índice de precios al por mayor. Las diferencias son elevadas en los casos de los países con sistemas políticos autoritarios y con menores niveles de competitividad (Portugal y España). Este hecho hace pensar que en todos los países (menos Grecia) los niveles de vida de los consumidores (y de los trabajadores, en concreto) se vieron afectados negativamente durante el período, como resultado del efecto de los precios.

ii) Incrementos de salarios VERSUS incrementos de productividad.

El elemento decisivo en la formación de los beneficios, es la relación entre salarios y productividad. Tantos los unos como la otra crecieron considerablemente, pero la información disponible (con grandes limitaciones desde el punto de vista técnico) no permite advertir cuál ha sido el verdadero comportamiento a largo plazo de ambas magnitudes. Sin embargo, se puede mantener la tésis de que la productividad en el sector industrial creció más deprisa que los salarios reales hasta finales de los años sesenta, cuando el modelo de crecimiento de los PES comienza a resquebrajarse. Ello induce a pensar que durante los períodos de fuerte acumulación de capital, en los sectores más dinámicos en el proceso de industrialización se generó un sustancial excedente vía precios. Veamos las notas más características del proceso.

1. Crecimiento de los salarios.

Los salarios monetarios en el sector industrial tuvieron un significativo aumento en los PES durante los años sesenta y setenta: en Grecia crecieron a una tasa anual acumulativa del 11,4% durante 1961-75; en Italia lo hicieron al 12,6% y en Portugal al 10,5% durante el mismo período; en España lo hicieron al 16,7% anual durante 1963-75. Teniendo en cuenta que durante los años cincuenta las tasas de crecimiento fueron reducidas en todos los países(1), las series históricas muestran que los salarios dieron un fuerte salto adelante debido a la presión de los sindicatos, una vez que el período de intensa acumulación de capital concluyó (caso de Italia) y cuando los sistemas políticos autoritarios comenzaban a descomponerse (caso de España).

Dado que el aumento de los salarios nominales fué acompañado de un aumento constante de los precios, el indicador más apropiado para conocer el comportamiento de la retribución del trabajo sería el salario real. El cálculo de los salarios a precios constantes da las siguientes estimaciones para los períodos considerados anteriormente: en Grecia e Italia crecieron a una tasa anual del 5,5%; en Portugal lo hicieron al 1,2% y en España al 7,3%. Por lo tanto, se habría producido un fuerte flujo de fondos hacia los trabajadores industriales en todos los PES, menos Portugal.

2. Crecimiento de la productividad.

Ha habido un fuerte aumento de la productividad del trabajo en los PES (particularmente en agricultura e industria) debido a la realización de inversiones intensivas de capital y a la gran emigración (especialmente en el campo). Se ha estimado que en Grecia el índice de productividad durante 1960-75 creció a una tasa anual del 7,2% para el conjunto de la economía y del 7,4% en

---

(1) Durante 1953-60 los salarios monetarios aumentaron a una tasa anual del 4,3% en Italia y del 3,3% en Portugal.

el sector industrial (7,8% durante 1953-60); en Italia las tasas de crecimiento fueron respectivamente del 3,6% y 4,6% (6,2%); en Portugal del 5,7% y 7,6% (1960-74); y en España del 5,7% y 7,2% (3,4%).

3. Ratio salarios/productividad.

El análisis de la relación salarios/productividad (Cuadro N°17) no es muy concluyente sobre el comportamiento general en los PES. El hecho más notable es que a finales de los años sesenta (paises medianos) o principios de los setenta (paises pequeños), el "modelo" de acumulación de capital en el sector industrial entra en crisis debido a la presencia de una tendencia a largo plazo de incrementos mayores de los salarios que de la productividad. A partir de entonces se produce una redistribución a favor de la renta de los salarios que,por lo tanto,merma la capacidad de autofinanciación del sector y reduce el incentivo a la inversión.

Los salarios monetarios y la productividad siguen un comportamiento cíclico en todos los paises (menos España), alternando períodos en que unos crecen más que la otra y viceversa, hasta que la crisis del modelo de acumulación se produce (1969 en Italia; 1972 en Grecia y 1974 en Portugal) y la tasa de crecimiento de los salarios monetarios supera definitivamente a la tasa de crecimiento de la productividad. En el caso de España, parece que desde principios de los sesenta los salarios nominales crecen más que la productividad. No cabe duda que tanto en un caso, como en el otro, existe una influencia grande de los precios. El análisis hecho con salarios reales muestra que su incremento es menor que el de la productividad a través del período de intensa acumulación de capital, y hasta finales de los sesenta (España, 1968; Italia, 1969) o principios de los setenta (Grecia, 1973; Portugal, 1974).

Sin embargo, la tendencia al mayor aumento de los salarios, a partir de finales de los sesenta, pone al descubierto la baja productividad del sistema productivo en los PES, oculta hasta entonces por los bajos niveles de salarios y por la escasa capacidad contractual de los sindicatos (principalmente en los paises

C U A D R O N° 17

Indices del Ratio salarios/productividad en la Industria(1)

AÑOS	GRECIA		ITALIA		PORTUGAL		ESPAÑA	
	Salarios Nominal	Real	Salarios Nominal	Real	Salarios Nominal	Real	Salarios Nominal	Real
1953			100,0	100,0				
4			98,6	95,9				
5			97,2	92,4				
6			98,2	90,2	100,0	100,0		
1957			98,9	89,8	97,2	95,8		
8			100,7	89,8	95,1	92,4		
9			97,9	83,8	97,9	94,0		
1960			88,2	76,4	94,1	87,7		
1	100,0	100,0	84,7	71,8	98,3	90,1		
2	115,8	116,2	84,7	68,8	94,5	84,4		
3	113,2	110,3	89,9	67,8	95,0	83,3	100,0	100,0
4	113,3	109,4	100,2	71,7	87,7	74,3	103,6	96,8
1965	112,9	106,0	101,5	69,2	87,3	71,5	113,6	93,8
6	117,5	104,9	95,2	63,4	90,0	70,2	122,8	95,5
7	123,2	108,2	92,8	59,6	90,5	66,9	130,5	55,0
8	120,6	105,5	89,4	56,6	86,2	60,6	139,4	97,0
9	117,5	100,5	93,4	57,6	87,8	58,9	143,7	97,9
1970	110,5	91,5	109,0 / 100,0	64,2 / 100,0	95,7	57,8	156,5	100,8
1	111,1	89,4	112,7	107,5	100,9	54,3	171,1	101,8
2	108,9	84,0	118,1	106,6	98,1	47,6	160,4	88,1
3	114,5	76,5	135,1	110,0	98,3	42,3	179,7	88,6
4	152,5	80,3	161,0	110,0	123,1	42,4	215,8	92,0
1975	182,6	84,8	224,4	131,1			289,8	105,7

Fuente: Cálculos propios a partir de información del NSS de Grecia, ISTAT de Italia e INE de Portugal y España.
(1) Estimados para los salarios nominales y reales.

con sistemas políticos autoritarios). El aumento de la productividad del trabajo depende tanto del volumen y de la estructura de las inversiones, como de los niveles de desempleo. Como se ha puesto de relieve más arriba, en los PES durante los períodos de intensa acumulación de capital, una parte importante de las nuevas inversiones se realizaron en sectores de baja productividad e incluso las realizadas en el sector industrial no fueron siempre hechas de la forma más eficaz y productiva.Por otro lado,la oferta de mano de obra (ilimitada y barata) disminuyó a consecuencia de la reducción del desempleo (emigración, etc.). Así, cuando los sindicatos presionaron por subidas de salarios a partir de finales de los sesenta, se descubrió que las inversiones (realizadas en los períodos anteriores) no podían mantener incrementos mayores de productividad.

6.2.3.3. Tendencia al aumento de los beneficios en el sector industrial.

Las estimaciones del comportamiento del margen de beneficios brutos en el sector industrial realizadas teniendo en cuenta los salarios reales (a causa del comportamiento tan dispar de los precios al consumo frente a los precios al por mayor), permiten proponer que los beneficios brutos han tendido a aumentar en el sector industrial (Cuadro N°18) en todos los paises. En Grecia, durante 1961-75, el margen de beneficios ha aumentado a una tasa anual acumulativa del 8,0%; en Italia, donde durante el mismo período ha aumentado a una tasa anual del 5,5% (superior a la tasa de crecimiento del período anterior, 4,6% durante 1953-62), disminuyó durante 1970-71 (como resultado de los conflictos sociales de finales de 1969) para seguir aumentando posteriormente; en Portugal el margen de beneficios brutos ha aumentado continuamente (salvo una caída en 1959), aunque más intensamente en los años sesenta (tasa de crecimiento anual del 10,7% en 1962-72) que en los cincuenta (3,3% durante 1956-62); en España ha habido un aumento anual del margen de beneficios del 5,9%.

Las estimaciones anteriores dan una idea aproximada de lo que ha ocurrido en el sector industrial durante el período re-

C U A D R O N° 18

Indices del Margen de Beneficios Brutos en la Industria(1)
(estimaciones con salarios reales)

AÑOS	GRECIA (1+Q)	ITALIA (1+Q)	PORTUGAL (1+Q)	ESPAÑA (1+Q)
1953		100,0		
4		101,5		
5		105,4		
6		107,6	100,0	
1957		109,3	104,7	
8		112,1	108,3	
9		117,7	105,5	
1960		129,2	116,1	
1	100,0	140,0	113,2	
2	87,4	149,5	121,3	
3	93,3	164,5	124,3	100,0
4	96,0	162,9	146,7	107,2
1965	102,2	168,8	151,4	115,1
6	106,3	185,9	156,9	116,1
7	104,4	200,0	165,2	119,8
8	108,0	211,4	182,5	120,8
9	116,1	215,3	196,5	122,8
1970	132,5	$\frac{208,3}{100,0}$	205,9	125,9
1	137,6	99,3	227,1	131,2
2	149,2	104,7	275,8	159,5
3	191,0	111,8	344,9	172,8
4	229,2	134,0	409,5	196,2
1975	235,8	135,9		199,1

Fuente: Ver Cuadro N°17.

(1) Calculado según la metodología que figura en el texto.

ciente de industrialización: los precios han sido un mecanismo adecuado para la acumulación de capital en este sector, que fué el responsable del cambio estructural. Sin embargo conviene hacer dos matizaciones: en primer lugar, el modelo utilizado indica que cuanto menos competitivos sean los mercados, mayor será la acumulación de capital en el sector. Ello nos induce a pensar, por un lado, que los sectores modernos y más dinámicos en los que predominan las grandes empresas (oligopolistas), son los sectores en donde ha tendido a concentrarse el excedente y, por otro lado, que es en las grandes empresas donde, de hecho, se ha producido esta concentración. En segundo lugar, al utilizar salarios reales se ha eliminado la alternativa de que una parte de los beneficios brutos se concentrara en los sectores de servicios y de distribución, como de hecho ha ocurrido(1). Sin embargo, en este caso hay que indicar, por un lado, que esta posibilidad afecta relativamente a las grandes empresas que operan en los sectores productores de bienes de equipo y bienes de consumo duradero, pués ellas controlan en cierta medida la distribución; y, por otro lado, que la formación del excedente en el sector terciario es uno de los mecanismos que definen el crecimiento de transición como se ha indicado anteriormente.

---

(1) Las estimaciones del margen de beneficios con salarios nominales, indican que en los PES ha habido dos modelos de comportamiento: uno, en Grecia y Portugal, donde el margen de beneficios en el sector industrial experimentó un crecimiento sostenido hasta la crisis de los setenta (1974); otro, en Italia y España, donde a partir de 1963 el margen de beneficios tendió a disminuir (salvo en Italia durante 1966-69).

6.3. Los agentes económicos en la industrialización de los PES.

Uno de los principales problemas de la transición dualista en los paises en desarrollo es la ausencia de suficientes recursos empresariales que les permitan afrontar las deficiencias que presenta la estructura productiva y,por lo tanto, encauzar el proceso de industrialización y cambio estructural. En las economías de mercado, los empresarios son el elemento motor de la acumulación de capital y su capacidad innovadora permite realizar las "economías" necesarias para dinamizar el proceso de crecimiento. Por ello, la transición de una economía tradicional y retrasada a una economía moderna e industrializada, tan sólo puede conseguirse si se producen cambios importantes en el "empresariado".

La experiencia de los PES es muy ilustrativa a este respecto, pués su proceso de transición dualista ha ido acompañado de nuevas realidades en el mundo empresarial. El hecho más notable es la expansión de organizaciones industriales dinámicas que favorecieron los cambios en el sistema productivo y, principalmente, en el sector industrial. Las FMN, las empresas públicas y los nuevos grupos privados fueron los agentes económicos innovadores que hicieron posible el crecimiento de transición.

La resolución del problema de la falta de un empresariado dinámico ha llevado consigo dos nuevos hechos: la oligopolización de las estructuras económicas y la internacionalización de las actividades productivas. Las grandes empresas y los grupos económicos, al mismo tiempo que proporcionaban los "recursos empresariales" necesarios para el cambio estructural, introducían en los mercados niveles crecientes de oligopolización. Por otro lado, cuando el proceso de crecimiento alcanza altos niveles de racionalidad, las empresas más dinámicas de estas economías tienden a internacionalizar sus actividades productivas impulsadas por el afán de ganar nuevos mercados y de reducir costes. Estos hechos diferenciales caracterizan la industrialización de los PES (y de otras economías en transición) frente a la experiencia que los paises avanzados vivieron durante su revolución industrial.

6.3.1. Los "nuevos" empresarios y la"oligopolización" relativa de los mercados.

No existen estudios suficientemente documentados sobre la influencia que los cambios en las organizaciones empresariales han ejercido sobre el crecimiento económico y la acumulación de capital de los PES durante su reciente experiencia de industrialización. La información disponible es deficiente y frecuentemente se centra en la importancia socioeconómica (y política) de las grandes empresas, resaltando su desproporcionada participación en los sectores económicos más dinámicos. Las dificultades de obtener información de base fidedigna y la inexistencia de un tratamiento teórico eficaz, limitan cualquier tipo de comparación a nivel internacional, principalmente, entre países con niveles de crecimiento y de racionalidad productiva desiguales.

Sin embargo, en este epígrafe se van a analizar algunas tendencias observadas en los PES durante el período en estudio: la expansión de las grandes firmas, la creciente actividad de grupos económicos (nacionales e internacionales) en actividades productivas y la oligopolización relativa de las estructuras productivas. Aunque es practicamente imposible la cuantificación de estos hechos, es necesario reseñarlos aquí porque de alguna forma han condicionado la industrialización de los PES.

i) La importancia de las grandes firmas en la industria.

Como se ha indicado en el capítulo 4, la industrialización de los PES ha llevado consigo el aumento y la concentración de la actividad productiva en las grandes empresas, principalmente, en los sectores más dinámicos en el proceso de cambio estructural. Este hecho toma diferentes formas y niveles en cada país, en función del desarrollo de sus estructuras productivas, como puede verse analizando los indicadores que se ofrecen a continuación.

1. Grecia.

En 1969, el 5% de los establecimientos (empresas de más de 10 trabajadores) empleaban más del 50% de la fuerza de trabajo, pagaban más del 75% del volumen de salarios y realizaban más del

76% del valor añadido en el sector manufacturero (Germidis, 1975, p. 72 y ss.). Esta concentración de la actividad productiva tuvo lugar principalmente durante el período 1958-69, cuando se produjeron fuertes cambios en la dimensión de las empresas en los sectores del tabaco, productos del papel, químicas, maquinaria eléctrica e industrias básicas (FGI, 1972, p. 15 y ss.). Durante los años setenta la concentración de la actividad productiva aumentó en la economía griega. Según las estimaciones de Perrakis (1977), el valor añadido generado por los establecimientos con más de 50 trabajadores pasó de 22.229 millones de drachmas en 1970 (1.164 empresas), que significaba el 59% del PIB del sector manufacturero, a 69.469 millones de drachmas en 1973 (1.759 empresas), que representaba el 81% del PIB del sector manufacturero.

Sin embargo, dado el bajo nivel de desarrollo de la industria en Grecia, el número de grandes empresas es muy reducido: en 1968 tan sólo había 43 empresas con más de 500 trabajadores (con un empleo total de 45.262 personas), de las que 8 correspondían al sector de alimentación, bebidas y tabaco; 8 a textiles; 1 a madera y muebles; 3 a papel e imprenta; 7 a caucho, químicas y petróleo; 4 a minerales no-metálicos; 4 a industrias básicas; 4 a transformación de metales y 3 a material de transporte (Kartakis, 1970, p. 20). Aunque el número de grandes empresas aumentó desde finales de los sesenta, las grandes empresas continuaron dominando los sectores industriales más dinámicos: tabaco, papel, refinamiento de petróleo, industria metálica básica, maquinaria eléctrica y material de transporte; sectores que durante los años sesenta y setenta experimentaron las tasas de crecimiento más elevadas (Perrakis, 1977).

2. Italia.

En 1971 había 834 empresas manufactureras con más de 500 empleados (0,14% del total), cuyo número de trabajadores se elevaba a la cifra de 1.656.968 (aproximadamente el 36,9% del total del sector). Durante la década de los sesenta el número de grandes em-

presas había aumentado en un 20% (el de los empleados, en un 30%), mientras que el total de firmas se reducía en un 2,8% (y el de trabajadores en un 15%). En 1972 las grandes firmas del sector manufacturero tuvieron un volumen de ventas neto de cerca de 15 billones de liras (50% del correspondiente a firmas con más de 20 empleados); realizaron inversiones en capital fijo por valor de 17 billones de liras (ídem., 70%) y tenían cerca de un millón de trabajadores (30%) (Alzona, 1974).

Las grandes firmas centraban principalmente sus actividades en los sectores de alimentación, químicas, petróleo, industrias básicas, maquinaria y productos metálicos y material de transporte (Cuadro N°19). Practicamente controlaban el mercado (más del 65%) en los sectores del caucho, químico, petróleo, material de transporte e industrias básicas; su presencia era importante (más del 36%) en productos metálicos y maquinaria (principalmente en las industrias de maquinaria eléctrica y electromecánica).

3. Portugal.

El censo de 1972 recogía 1.112 empresas con 100 ó más trabajadores (2,5% del total de empresas) (Blakanoff, 1978); 153 empresas tenían entre 500 y 1.000 trabajadores y "se cree que hay 78 con más de 1.000" (CEE, 1978). Las firmas con más de 500 trabajadores representaban aproximadamente el 0,5% del total de firmas del sector manufacturero en 1969 (INII,1973). Durante el período entre 1957-59 y 1972, decreció el número de empresas de menos de 100 trabajadores en, aproximadamente, un 40%, mientras que las empresas de más de 100 trabajadores aumentaron en un 6%. En 1964 la producción en las empresas con más de 100 trabajadores representaban el 55% del total del sector manufacturero (24% en el caso de las empresas con más de 500 trabajadores).

En 1964 (Cuadro N°20) las firmas de más de 500 trabajadores controlaban más del 40% del valor de la producción en tabaco, textiles y papel. En la actualidad, fuera del sector de industrias químicas, siderurgia y petroquímicas, las grandes empresas con más de 500 trabajadores se encuentran en sectores tradicionales como textiles y ropa (CEE, 1978).

C U A D R O N° 19

Estimaciones del volumen de ventas netas en las grandes empresas manufactureras. Italia, 1972.

S E C T O R E S	Distribución (en %)	Participación de las grandes empresas en las ventas totales de cada sector. (en %) (1)
Alimentación y bebid.	8,0	28,0
Textiles	2,4	17,9
Papel y Artes Gráfic.	1,9	18,7
Caucho y sus derivad.	3,3	87,5
Químicos y conexas*	24,2	78,9
Minerales no-metálic.	1,8	16,2
Metales Básicos	11,5	66,9
Produc.de Metal y Maquí.	17,1	36,2
Equipos de Transporte	20,1	89,7
Petróleo	9,3	--
Varios	0,4	10,4
TOTAL de indus. manuf.	100,0	48,7
Billones de Liras	14.850,7	

Fuente: Cálculos propios basados en Alzona (1974) e ISTAT.

(1) Se tienen en cuenta las empresas con más de 20 empleados.
* Se excluye el petróleo.

C U A D R O N° 20

Distribución e importancía Sectorial del Valor de la Producción de las Grandes Empresas en el Sector Manufacturero.(en porcentajes) Portugal, 1964.

S E C T O R E S	Distribución del Valor de la Produc.	Participación de las grandes empresas en el valor de la produc. en cada Sec. A	B
Alimentación	15,2	34,0	5,2
Bebidas	2,4	47,3	--
Tabaco	2,3	--	100,0
Textiles	16,5	77,2	40,8
Ropa y Calzado	4,6	21,7	2,1
Madera	6,3	30,2	3,5
Muebles	1,6	31,2	2,0
Papel	3,3	82,5	51,3
Imprenta y Artes Gráf.	2,5	47,3	14,3
Piel	1,0	37,3	--
Caucho	0,9	76,2	14,0
Químicos	8,5	69,5	28,3
Minerales no-metálic.	7,5	63,0	36,4
Metales Básicos	0,9	62,7	15,0
Productos de Metal	6,2	50,7	20,0
Maquinar. no-eléctri.	3,4	66,9	32,4
Maquinaria Eléctrica	2,9	79,3	39,2
Equipos de Transpor.	7,9	66,2	38,3
Varios	2,3	37,4	2,9
Industr. no-clasifi.	3,8	--	--
TOTAL	100,0	54,6	24,1
Millones de escudos	25.653.454		

Fuente: INE de Portugal en (INII, 1973)

A = Empresas con más de 100 trabajadores.
B = Empresas con más de 500 trabajadores.

4. España.

Las 500 grandes empresas de la economía española (clasificadas según el volumen de ventas bruto) tenían en 1974 un valor añadido de 581,2 miles de millones de pesetas, que representaba el 36% del total de la industria española; realizaron un 95% de la inversión bruta, ocupaban el 20% de la fuerza de trabajo y exportaron el 54% del total nacional (Ministerio de Industria, 1976).

Las grandes empresas concentran sus actividades, principalmente, en los siguientes sectores: alimentación y bebidas, químicos, petróleo, siderurgia, material eléctrico, automóviles, electricidad y construcción. Su volumen de ventas era superior al 50% del valor de la producción en todos estos sectores (menos alimentación y bebidas, y construcción) (Ministerio de Industria, 1976).

ii) Creciente actividad de los grupos económicos.

Uno de los hechos más destacables en el proceso de acumulación de los PES, es la creciente importancia de los grupos económicos en la actividad productiva, no sólo debido a la penetración de las Firmas Multinacionales en los sectores más dinámicos y a la expansión de las empresas públicas (en Italia y España, principalmente), sino, y sobre todo, a la formación de grupos privados nacionales (en menor medida, en Grecia). Los "nuevos" grupos privados tienen una estructura productiva diversificada en varios sectores, realizada frecuentemente a partir de integraciones horizontales y verticales; en algunos casos, parte de su organización se encuentra articulada al sistema financiero, o bien porque el grupo se haya formado alrededor de un banco, o bien porque hay establecido bancos u otras instituciones financieras.

Las FMN, las empresas públicas y los grupos económicos privados han aportado a los PES el dinamismo empresarial necesario para salir de la situación de retraso en que se encontraban en la inmediata postguerra. Estos grupos les han provisto de los recursos técnicos y empresariales necesarios para estimular el cambio estructural del sector industrial, y para acelerar el crecimiento

económico del país. Esta ha sido también una diferencia cualitativa importante con respecto a la experiencia de las economías más avanzadas: en los PES, el crecimiento económico ha sido guiado menos por la acción innovadora del empresariado "shumpeteriano", que por la acción de estos empresarios "tecnoestructurados".

Dejando para más adelante el análisis de las FMN y de las empresas estatales, voy a presentar algunos datos sobre la presencia de los grupos económicos en los PES. Este es un tema que no ha sido suficientemente estudiado, como ocurre en los demás paises en desarrollo, por lo que el análisis ha de ser necesariamente limitado (1).

1. Italia.

Las grandes firmas se encuentran organizadas alrededor de grandes grupos económicos (privados, públicos y multinacionales) (2). Durante el proceso de crecimiento económico, el peso de cada grupo de empresas dentro del sistema productivo fué cambiando.

Durante los años cincuenta, el crecimiento económico se basó en la expansión de las empresas privadas que producían bienes de consumo duradero (automóviles, máquinas de oficina, etc.), apoyadas por las empresas públicas que operaban en los sectores de industria básica (Italsider) y del petróleo (ENI). Once grandes sociedades-madre controlaban los principales sectores de la industria italiana durante esta época (Fiat, automóvil; Montecatini, químicas; Pirelli, caucho y sus derivados; SNIA, fibras sintéticas; IRI y Falck, siderurgia; Italcimenti, cemento; Olivetti, máquinas de oficina; etc.)(3). El sector eléctrico lo controlaban la Edison,

---

(1) El caso de Grecia no se considera debido a que no ha sido posible encontrar traduciones de algunas notas, existentes sólo en griego.

(2) Para una definición de los grupos más importantes que operan en Italia, ver Menotti (1975, "I gruppi industriali in Italia", Editoriale Valentino. Torino).

(3) Ver Ragozzino (1969, "La mappa dil grande capitale in Italia", en Quaderni di Rassequa Sindicale N°3), citado por Levrero(1976)

Sade, SIP, Bastogi, etc., y el sector de la construcción de viviendas, Immobialiare Roma (Levrero, 1976). Las empresas más dinámicas eran fundamentalmente privadas.

Durante los años sesenta, después de la crisis del 1963-64, se produce una fuerte reestructuración de la gran industria. En muchos sectores, el control pasa del sector privado (interior) al sector público y al sector privado extranjero (Cuadro N°21). Las causas de esto habría que buscarlas no sólo en la influencia de las nacionalizaciones del sector eléctrico, sino también en la concentración de capitales (fusión de Sade-Montecatini, Montecatini-Edison, etc.), en la adquisición de firmas por el IRI (sector de alimentación), la formación de "joint-ventures" entre el capital público y privado (industria aeronáutica, electromecánica,etc.) y en el éxito de la penetración de la economía italiana por las FMN (alimentación, electromecánica, etc.) (Alzona, 1974).

Finalmente, y principalmente a partir de finales de los sesenta, se observa una fuerte tendencia de los grupos privados nacionales a especializarse en actividades con fuertes vínculos en el extranjero (en muchos de ellos existe incluso una fuerte internacionalización de la producción), mientras que las empresas públicas y las FMN se dedican a actividades en sectores más directamente relacionados con la demanda interior (Prodi, 1973).

2. Portugal.

Las empresas y los sectores están organizados en grupos económicos y financieros ámplios que dan al sistema productivo un carácter que transciende al de las relaciones de producción. Los más importantes grupos económicos son: CUF, Espiritu Santo, Champalimaud, Portugues do Atlantico, Borges e Irmão, BNV y Fonseca e Burnay (Martins, 1973). Estos grupos están vinculados a un limitado número de familias que, de hecho, son las que ejercen influencia sobre el sistema productivo.

El poder económico de estos grupos es muy grande. "El mayor de todos ellos es... el CUF, que se estima que ha sido responsable de, aproximadamente, el 20% de la industria portuguesa y

C U A D R O N° 21

Algunos Indicadores sobre las Grandes Empresas Manufactureras en Italia por Grupos. (Estimaciones)

Grupos de Empresas	A 1963	A 1972	B 1963	B 1972	C 1963	C 1972
1. Compañ. Italia. Autónoma	48	29	11,63	8,42	12,84	8,97
2. Grandes Grupos Privados	52	39	27,34	21,47	21,96	17,03
3. IFI - FIAT	9	8	15,74	21,04	16,06	16,38
4. Montecatini	10	13	8,03	10,07	6,56	10,00
5. Edison			3,92		4,53	
6. IRI	19	23	14,65	18,59	13,17	16,11
7. ENI	6	7	3,79	4,02	5,65	7,32
8. Otros Grupos Nacionales	7	6	1,41	1,43	0,90	1,07
9. Grupos Extranj. de Petró.	15	11	1,70	1,48	7,46	9,24
10. Otros Grupos Extranjeros	41	35	11,79	13,48	10,87	13,88
TOTAL	217	171	100,00	100,00	100,00	100,00
			830.905 trabajadores	1.000.000 trabajadores	6.663 billones de Liras	15.000

Fuente: Alzona, 1974.

A = Número de empresas.
B = Número de trabajadores: distribución en %.
C = Ventas netas: distribución en %.

que ha generado alrededor del 10% de la producción nacional a través de sus 186 subsidiarias... El holding tiene intereses en minería, textiles, químicas, refinamiento de petróleo, celulosa, fertilizantes y tabaco" (Baklanoff, 1978, p. 110). Estos grupos controlan no sólo partes importantes del sector manufacturero, sino también del sector bancario y financiero. En ocasiones (por ejemplo, CUF) se han asociado con capitales extranjeros.

3. España.

El crecimiento económico español ha estado dominado por la expansión de las grandes empresas vinculadas a grupos económicos públicos, bancarios o multinacionales.

Hasta los años sesenta, se observa una fuerte presencia de las grandes empresas públicas en los sectores básicos (articulados alrededor del grupo INI) y, por otro lado, una creciente penetración de los bancos en sectores industriales. En 1965 los cinco grandes bancos españoles (Central, Español de Crédito, Hispano Americano, Bilbao y Vizcaya) controlaban el 70% del capital desembolsado en las empresas de los sectores de aguas minerales, azúcar, electricidad y siderurgia; entre el 60% y el 70%, en los sectores de construcción naval, minería, motores y plásticos; entre el 50% y el 60%, en ferrocarriles, material eléctrico y químicas; entre el 40% y el 50%, en el sector del automóvil, cerveza, petróleo, industria del transporte, etc. (López Muñoz, 1968).

A partir de finales de los años cincuenta se producen dos hechos nuevos: por un lado, comienza una progresiva penetración de las FMN en los sectores manufactureros, principalmente en los sectores de alimentación, químicos, material eléctrico y automóviles, lo que reduce el dominio de los grupos bancarios en estas áreas. Por otro lado, desde finales de los años sesenta se forman algunos "holdings" industriales (con penetración en el sector bancario) que progresivamente tenderán a internacionalizar sus actividades productivas. Por lo tanto, a mediados de los años setenta la situación es análoga a la italiana con dos notables diferencias: en primer lugar, en el caso italiano la consolidación

de los grupos nacionales es mayor que en el caso español debido, sin duda, a que están basados en la articulación de capitales industriales (frente a la articulación alrededor del capital financiero, en el caso español). En segundo lugar, la internacionalización de la producción en el caso español es muy limitada, como veremos, debido principalmente a que es un fenómeno más reciente que en Italia, y a que los grupos industriales españoles son menos potentes.

iii) Oligopolización relativa de las estructuras económicas.

Las FMN, las empresas estatales y los grupos privados nacionales han dado a las economías del Sur de Europa la capacidad empresarial que necesitaban para un crecimiento industrial rápido. Pero, el creciente poder de mercado de estos grupos económicos y de las grandes empresas ha afectado la asignación de los recursos, la distribución de la renta, la distribución del consumo y el equilibrio espacial del sistema económico. Es decir, esta "relativa" oligopolización de las estructuras productivas ha condicionado el proceso mismo de acumulación de capital en los PES.

Es difícil establecer un criterio para medir el grado de oligopolio de un mercado, y más difícil aún es encontrar la información necesaria. Sin embargo, existen indicadores de los que se infiere que el nivel de oligopolización en los PES es bastante elevado. De un lado, están la creciente penetración de los mercados por FMN en áreas en expansión y la creciente expansión de las grandes firmas en los sectores productivos. Ambos hechos tienen una correlación estrecha con la oligopolización de los mercados (aunque no sea posible medirla), tanto por lo que se conoce de las actividades de las primeras, como porque las grandes empresas tienden a controlar los mercados pequeños en expansión (caso de los PES), aunque sólo sea por razones técnicas como el mantener economías de escala, etc. Así, que parece racional proponer que en los PES se ha producido una creciente oligopolización. De otro lado, algunos de los indicadores cuantitativos de este epígrafe muestran

en cierta medida, el poder económico y de producción de las grandes empresas y grupos económicos. Es posible, además, ampliar esta información con algunos indicadores más.

Por un lado, Kartakis (1970, p. 43 y ss.)indica que la característica más importante del mercado en Grecia es la tendencia hacia el monopolio y el oligopolio, los cuales han influenciado en gran medida la estructura y el desarrollo de la industria. "Se estima que hace algunos años del total de 169 firmas industriales, 34 eran monopolios y 107 oligopolios o carteles invisibles". El distingue tres tipos de organización de mercados: algunos sectores (textiles, maquinaria, productos metálicos, etc.) en que existe un gran número de pequeñas empresas y un limitado número de grandes empresas; otros sectores (industrias básicas, químicos, construcción naval, papel, cerveza, etc.) en que el mercado está controlado por una o pocas grandes empresas; finalmente, ciertos espacios regionales en los que las pequeñas empresas se dividen el espacio geográfico comportándose dentro de cada área como monopolios (los sectores de aguas minerales y jugos de frutas hasta hace poco). La creación de nuevas grandes firmas (multinacionales y multiregionales), a partir de mediados de los sesenta, ha aumentado las estructuras oligopolistas del mercado destruyendo algunos de los monopolios (a nivel espacial) de las pequeñas firmas.

En Italia, la formación de estructuras oligopolistas es particularmente fuerte en algunos sectores. En 1973 la relación entre el volumen de ventas de la primera y segunda firma en el sector químico fué de 3,3,en industria siderúrgica fué de 5,2 y en el sector del automóvil de 5,5 (en el mismo año, en los EE.UU., los ratios fueron: 1,8, 1,7 y 1,8). Aunque en otros sectores, como maquinaria eléctrica, la situación es más equilibrada, parece que en general las estructuras oligopolistas se han reenforzado durante el período en estudio (Levrero, 1976), principalmente si se tiene en cuenta la fuerte concentración económica que se ha producido en los grupos industriales.

En Portugal se observa que en 1970 dos empresas controlaban la industria del tabaco; cinco firmas (una con más de 800 trabajadores) controlaban la producción de pulpa de papel; cuatro empresas (una con más de 2.000 trabajadores: "Siderurgia Nacional") realizaban el 100% de la producción de hierro y acero; dos firmas tan sólo se dedicaban a la producción de wolframio; en la industria de maquinaria agrícola, diez empresas aseguraban el 90% de la producción total; etc. (INII, 1973). Las grandes empresas dominaban, además, los sectores de refinamiento de petróleo, petroquímica, construcción y reparación naval, montaje de automóviles y la producción de cemento. Aunque en sectores como textiles, alimentación, maquinaria y productos metálicos, las firmas grandes y pequeñas coexisten, sin embargo parece que incluso en estos sectores el grado de oligopolio se ha extendido.

En España el nivel de oligopolización es bastante fuerte en algunos sectores. En 1974 las cinco primeras empresas controlaban el 43% de las ventas en la industria minera; 92% en petróleos; 30% en hierro y acero; 33% en material eléctrico; 83% en construcción naval; 56% en automóviles y 73% en electricidad (Cuadro N°22). Profundizando en el análisis se observa que a mediados de los años sesenta las cinco primeras empresas controlaban el 100% de la producción metalúrgica del cinc, de la producción de fertilizantes potásicos, de tabaco; 73% de la industria del cemento; 72% de la industria del azúcar; 70% de la industria cristalera; etc. (López Muñoz, 1968). Tanto en estas industrias como en aquéllas en que la presencia de las FMN y de las empresas públicas es grande, la oligopolización del mercado aumentó durante los sesenta y setenta.

iv) La diferencia con otras áreas económicas en crecimiento.

La creciente expansión de las grandes empresas, la formación de fuertes grupos nacionales y la oligopolización creciente de los mercados son hechos que no son ajenos a otros paises en crecimiento, como por ejemplo, los PAL. Quizás el hecho diferencial más importante es que en los PES (principalmente en Italia y Es-

C U A D R O N° 22

Estimaciones de las Ventas de las Cinco Grandes Empresas de cada Sector sobre el Total de Ventas del Sector (%).

España

S E C T O R E S	1971	1974
Minería	29,6	42,9
Alimentación y Bebidas	4,6	5,2
Textiles	4,8	4,3
Papel y Artes Gráficas	14,9	16,5
Químicos	21,1	19,9
Petróleo	90,8	92,3
Material de Construcción	21,8	21,6
Metalurgia no-férrea	26,1	17,4
Hierro y Acero	25,0	38,3
Construcciones Mecánicas	8,5	8,4
Material Eléctrico	40,7	32,8
Construcción Naval	82,3	82,6
Automóviles	44,4	56,1
Construcción	16,0	15,6
Electricidad, Gas y Agua	65,1	72,6
TOTAL	19,5	23,5

Fuente: Ministerio de Industria, 1976.

paña) los niveles son mayores debido al mayor nivel de industrialización.

Las características diferenciales más importantes en los PAL son, la gran proliferación de monopolios locales (como en el caso de Grecia), el alto nivel de riesgo y de incertidumbre en las empresas (asociado con la inversión en actividades con problemas de abastecimiento de "inputs" nacionales e importados), y el mantenimiento de actitudes premodernas en los negocios (Hunter y Foley, 1975). Por otro lado, muchas empresas latinoamericanas están aún controladas por una familia o un grupo de familias interrelacionadas (como en la actualidad en Portugal y en Grecia, y como en los otros PES hasta hace poco), que ha limitado la racionalización de la actividad productiva (Furtado, 1976). En ocasiones, los empresarios están relativamente poco asentados nacionalmente (caso de Argentina en los años cincuenta, donde una parte importante de los empresarios eran primera o segunda generación de inmigrantes), lo que entorpece el desarrollo y realización de proyectos industriales. Estos hechos explicarían el menor dinamismo de las empresas nacionales en los PAL.

Finalmente, de igual forma que ha sucedido en los PES, la dinámica del proceso de industrialización (la transición de una fase en que la industria manufacturera estaba dominada por las industrias de textiles, alimentación e industria de la construcción, a otra fase en que tienden a ser dominantes las industrias productoras de bienes intermedios, de bienes de capital y de consumo duradero) ha favorecido el desarrollo y consolidación de las grandes empresas, la formación de grupos nacionales (principalmente en los sectores manufactureros de punta) y la oligopolización de las estructuras productivas. A estos hechos, como en los PES, han contribuido en gran medida las FMN.

6.3.2. Las empresas públicas y el crecimiento económico.

El crecimiento económico de los PES ha sido asociado con la creciente participación del sector público en los sectores productivos y, en los casos de Italia y España, con la creciente participación de los holdings de empresas estatales en el sector industrial. Los "milagros económicos" de los PES y los cambios estructurales se deben, en gran medida, a la capacidad del sector público para crear las condiciones que permitieron esas transformaciones. El caso de los PES muestra que existe una gran correlación entre el grado de inversión pública en los sectores productivos y el nivel de industrialización alcanzado.

6.3.2.1. La actividad económica del sector público.

La participación del sector público en el sistema productivo de los PES se ajusta a dos modelos: en los paises pequeños (Portugal y Grecia), el Estado (con algunas excepciones) se ha abstenido de participar directamente en la producción industrial centrando su actividad en el sector servicios (y, en menor medida, en el sector agrícola); en el caso de los paises medianos (Italia y España), la presencia del sector público en los sectores productivos y en concreto en la industria manufacturera, ha sido creciente. Esta es una diferencia importante dado que durante el período de cambio estructural el sector industrial ha sido muy dinámico y el responsable de los cambios más importantes del sistema productivo.

Al comparar la experiencia de los PES con la de otros paises en desarrollo, se advierte que en los PAL la participación del sector público en la actividad productiva se ajusta a un esquema intermedio entre el de los pequeños y medianos paises del Sur de Europa. Por un lado, la participación de las empresas públicas en la inversión bruta es muy próxima a los niveles de España e Italia (1). Pero, por otro lado, las empresas públicas en los PAL

---

(1) Participación de las empresas públicas en la inversión total (en %): Argentina, 14% (1969); Brasil, 14% (1968); Venezuela, 15% (1968); España, 18% (1969-72) e Italia 21% (1969-72)

(ECLA, 1971) han tendido a concentrarse en ferrocarriles, líneas aéreas, marina mercante, electricidad, producción y refinamiento de petróleo y siderurgia; en contraste con lo que ha sucedido en España e Italia, donde la actividad en el sector manufacturero ha sido mayor (1).

Veamos a continuación las características más importantes de la actividad económica del sector público en los PES.

1. Grecia.

El sector público ha realizado durante 1949-75, aproximadamente el 30% de la inversión total. Ha centrado su actividad inversora principalmente en el sector del transporte (36% del total), en electricidad(28%)y en agricultura(16%)Las inversiones del sector público han sido dominantes en el sector eléctrico (93%), transporte (53%) y administraciones públicas (100%), y han sido decisivas en el sector agrario (42%) (Cuadro N°23).

El análisis de las series muestra el constante esfuerzo inversor del Estado en los sectores de electricidad (tasa anual de crecimiento del 11% durante 1949-52/1972-75) y de transporte (9%). Durante 1949-52, la mayor parte de los fondos públicos se dirigieron al sector agrícola; durante los sesenta, después de un período de "olvido" del sector, el Estado gradualmente le dedica más fondos (tasa de crecimiento anual del 6%). El sector minero no recibe volúmenes significativos de fondos públicos (comparables a los recibidos durante los cuarenta) hasta la última mitad de los sesenta. Se debe de destacar finalmente, la importancia de las inversiones públicas en viviendas durante el período de postguerra y hasta finales de los cincuenta, y de las inversiones en el sector manufacturero durante 1953-64 (35%) (mayor que la dedicada a administraciones públicas en el mismo período).Los bancos

---

(1) En el caso de Méjico, sin embargo, el Estado posee empresas de fertilizantes, de equipo ferroviario, empresas que se dedican a la alimentación, a la distribución de periódicos, etc. (La Cascia, 1969, p. 32). Las empresas públicas realizan en Méjico el 20% de la producción de azúcar y en Colombia el 40% de la producción de fertilizantes (ECLA, 1966).

C U A D R O N° 23

Inversión Pública en Grecia: Distribución por Sectores (en porcentajes) (1)

S E C T O R E S	1949-75	Inversión Pública en la Inver. Total	Tasa de Crecimiento 1972-75/1949-52
Agricultura	15,7	41,7	5,9
Industria	30,9	37,3	10,8
Minas y Canteras	1,3	24,0	5,8
Manufacturas	2,0	4,2	-3,9
Electricidad	27,6	92,6	11,3
Transportes	36,2	58,8	9,0
Vivienda	4,2	4,1	-3,7
Administración Públi.	3,9	100,0	0,2
Otros Servic. Indust.	9,1	20,3	8,5
TOTAL	100,0	30,1	7,3
Millones de drachmas	341.788		

Fuente: Servicio de Cuentas Nacional de Grecia.

(1) A precios de 1970

públicos de inversiones han sido el mecanismo utilizado para canalizar el ahorro público a los sectores industrial y manufacturero a partir de los años sesenta.

En resumen, aunque el Estado no ha intervenido directamente en la actividad productiva, su presencia en las inversiones realizadas en los sectores productivos ha sido decisiva durante el período de reconstrucción (Agricultura, Vivienda, Industria, etc.) y también en el sector agrícola durante los sesenta y setenta. Si a ello se añade la presencia de la inversión pública en infraestructura, se puede proponer que el crecimiento y cambio estructural de la economía griega debe de relacionarse con la intervención de las inversiones públicas en el sistema productivo. Es más, al comparar la experiencia griega con la de los demás PES, la hipótesis de que su bajo nivel de industrialización y la ausencia de empresas públicas están correlacionadas parece bastante consistente.

2. Portugal.

El Estado en Portugal se ha abstenido de participar en la producción industrial hasta 1975, en que se produjo la nacionalización del sistema bancario, de algunas industrias manufactureras, del sector eléctrico y de algunas empresas de la construcción y del comercio (Baklanoff, 1978). Durante la postguerra "se pensó que la asistencia del Estado a la industrialización del país, debía reservarse a la creación de las condiciones apropiadas para la industria a través de la mejora de la infraestructura económica y del marco institucional, y a través de incentivos al sector privado en la forma de créditos fiscales y otras facilidades, y de protección" (Pintado, 1964, p. 200). A principios de los años setenta (1973) la participación del sector público en la generación del valor añadido fué del 9% y las inversiones públicas superaban el 10% de la inversión total. En el momento presente, "el sector público ocupa una posición muy importante en la industria; el 13% del empleo, el 20% del valor añadido y alrededor del 50% de la inversión industrial están bajo control del Estado.

El Estado controla principalmente empresas medianas y grandes, que emplean grandes volúmenes de capital" (CEE, 1978, p. 107).

Su actividad inversora se centra, principalmente, en la Administración Pública y en Defensa (100% del valor añadido en 1973), en Educación (89%) y en Salud (68%) (Cuadro N°24). En ocasiones, el Estado, sin embargo, ha participado como accionista en empresas privadas, lo cual ha sido un medio útil para atraer el ahorro privado (principalmente procedente de los pequeños ahorradores) a los sectores de energía y transporte. Por otro lado, debe de puntualizarse que ha habido una pequeña participación del Estado en el sector minero, en la agricultura y en los servicios: en 1964, el censo industrial registraba 35 empresas públicas con más de 20 trabajadores. En la actualidad, los sectores químicos, siderúrgico, construcción naval, cemento y refinerías han sido nacionalizados. Después de las nacionalizaciones el holding de empresas del Estado producía alrededor del 25% del PIB.

3. Italia.

El holding de empresas del Estado representa una parte importante de la economía italiana y ha jugado un papel muy dinámico en el crecimiento económico después de la segunda guerra mundial. Además de la importancia del papel de la inversión pública en infraestructura y servicios, la característica más sobresaliente de la reciente experiencia italiana, es la expansión del sector industrial estatal ampliando sus campos de actividad desde industrias claves (siderurgia, maquinaria pesada, construcción naval, servicio telefónico, banca, químicas e hidrocarburos) a nuevas áreas (automóviles, electrónica, ordenadores, supermercados, infraestructura urbana, etc.) Este holding de empresas nació como consecuencia de las nacionalizaciones del período de preguerra (el IRI fué creado en Enero de 1933), y se desarrolló debido a la preocupación por la energía durante el período de postguerra (el ENI fué creado en Febrero de 1953) y a las exigencias del crecimiento y cambio estructural en fechas recientes (el EFIN fué creado en 1962). Se puede concluir con Allen y Stevenson (1974), que en la actualidad no existen sec

C U A D R O N° 24

El Sector Público en Portugal: Participación de la Inversión y del Valor Añadido en cada Sector. (en porcentajes)

S E C T O R E S	1973 V.A.	1973 F.B.C.	1976 (después de las nacionalizaci.) V.A.	1976 (después de las nacionalizaci.) F.B.C.
Agricultura	0,5	19,9	0,6	14,4
Industrias Mineras	1,1	2,9	1,9	6,3
Industrias Manufactureras	--	--	19,9	27,2
Construcción	--	--	4,1	7,3
Electricidad, Gas y Agua	0,1	2,7	99,9	99,6
Comercio	--	--	3,5	6,6
Banca, Seguros y otros	--	--	63,4	34,0
Transporte y Comunicacion.	0,3	17,4	75,6	84,2
Administración y Defensa	100,0	100,0	100,0	100,0
Educación	88,6	96,9	88,6	96,9
Salud	68,4	92,8	69,5	94,6
Otros Servicios	0,2	--	3,1	45,4
TOTAL	8,9	10,2	24,4	45,4

Fuente: OCDE en Baklanoff (1978).

tores en los que las empresas del holding estatal no operen.

El crecimiento del sector estatal ha sido muy rápido, particularmente durante los años sesenta y setenta: en 1953-71 el empleo se dobló; en 1955-71 la inversión se multiplicó por diez; el valor contable de la inversión pasó de 1.535 billones de liras en 1959 a 5.113 billones de liras en 1967. En 1973 las empresas estatales empleaban aproximadamente al 14% de la fuerza de trabajo industrial (1).

A partir de la segunda guerra mundial, el Estado ha impulsado las actividades del sector productivo de la economía. Durante el período de la reconstrucción y hasta la crisis de principios de los sesenta, las empresas estatales han desarrollado las condiciones para el crecimiento a través de las industrias básicas, con efectos multiplicativos sobre los demás sectores productivos (Holland, 1972). Después de la crisis de los sesenta, el aumento de las actividades de las empresas públicas en la economía llenaron el vacío dejado por las empresas privadas (nacionales), que o bien habían reducido los niveles de inversión en algunos sectores, o bien preferían desarrollar estrategias de internacionalización de la producción. En este período se produce también la nacionalización del sector eléctrico (creación del ENEL en Diciembre de 1962) y las empresas estatales comienzan a participar en "joint-ventures" con FMN. Por otro lado, las decisiones de inversión de las empresas privadas (principalmente medias y pequeñas) son "filtradas" a través de la creciente presencia del sector público en el sector bancario.

4. España.

El holding estatal español (INI) es el grupo económico más importante de España y ha jugado un papel importante en el crecimiento económico del país desde la guerra civil. Desde su creación (1941), sus actividades preferentes fueron los sectores de

---

(1) Ver Peggio (1970), Allen y Stevenson (1974) y Bisa (1978).

energía, transporte(aéreo y marítimo), siderurgia, construcción naval, automóviles, producción mecánica, químicos, alimentación, turismo y otros servicios. Aunque carece de la capacidad creadora de sus homólogos italianos debido, sin duda, a las condiciones bajo las que nació y se desarrolló (autarquía y economía de mercado limitada), se ha configurado como uno de los mecanismos más dinámicos de la estructura industrial española durante su reciente experiencia histórica (Rodríguez de Pablos, 1977).

En 1974, el INI ocupó el 1,7% de la población activa del país (4% de la industrial), generó el 3,5% del valor añadido nacional (9% del valor añadido industrial), realizó entre el 6% y el 8% de la inversión bruta (entre el 15% y 23% de la inversión del sector industrial) y exportó alrededor del 12% del total nacional. En términos relativos el peso del holding estatal español se asemeja al italiano (Boyer, 1975)(1).

En el proceso de industrialización de la economía española, el INI ha sido un agente dinámico adaptando sus actividades a los cambios institucionales. Durante el período de autarquía (hasta 1953) y el de la primera etapa liberalizadora (1957), el INI ayudó a eliminar los estrangulamientos más peligrosos del sistema productivo, especialmente en los sectores de energía, siderurgia y transporte, a través de la creación de empresas en estos sectores (también en químicos y alimentación) y mediante la creación de una moderna estructura industrial (aunque con problemas debidos al fuerte proteccionismo de la economía)(2). Desde principios de los años sesenta, y como resultado de las críticas hechas

---

(1) Importancia relativa del holding estatal en la economía en 1968:

	Italia	España
% del empleo	3,6	2,3
% del valor añadido	4,3	4,0
% de la FIBCF	8,7	8,2

Fuente: Holland (1972) y Boyer (1975).

(2) Desde 1957 no se financia a través de los presupuestos del Estado sino mediante las emisión de bonos.

por el BIRD y de la mayor integración de la economía española al sistema productivo internacional, el INI cambia su estructura financiera y se integra, en cierta medida, al mundo competitivo. En este período, determinante para el cambio estructural español, las empresas estatales continúan supliendo las deficiencias del sector privado en las industrias básicas, contribuyendo a la reestructuración sectorial y al desarrollo de nuevas actividades. Participa en "joint-ventures" con empresas nacionales y extranjeras y, a veces, desarrolla actividades ("sin fines de lucro") relacionadas con la defensa nacional o condicionadas por la política exterior o social.

6.3.2.2. La presencia de los Holding Estatales en el sector industrial.

Dado el carácter progresivo del sector industrial en los procesos de transición dualista, conviene señalar la importancia que la actividad productiva de las empresas estatales ha tenido en los cambios estructurales de las industrias más dinámicas del sector manufacturero. Dos hechos llaman la atención: por un lado, la presencia (y peso) de las empresas públicas en las industrias manufactureras más modernas que induce a pensar en la significación de su actividad productora durante el período de transición dualista. Por otro lado, la importancia de las grandes empresas públicas no sólo dentro del holding estatal, sino, sobre todo, dentro del grupo de grandes empresas nacionales (1); esto permite proponer que las empresas públicas no son ajenas al proceso de relativa oligopolización de los mercados en los PES.

---

(1) Este hecho se produce también en otras áreas en desarrollo. En los PAL, las empresas públicas son normalmente las más grandes de los sectores en que operan. En Méjico, a principios de los sesenta, entre las 100 principales empresas que operaban en el país, 24 eran empresas públicas; en 1970, el 12,8% del capital social de las 290 empresas más grandes del sector manufacturero eran propiedad del Estado (Furtado, 1976). En Brasil, 11 de las 16 empresas más grandes (clasificadas por el volumen de ventas) eran empresas públicas. En Argentina, 5 de las 9 empresas con más alto volumen de ventas eran empresas públicas (ECLA, 1971).

1. Italia.

El Estado controla varios cientos de empresas a través de los seis holdings financieros del IRI (1), a través de los cinco holdings del ENI (2), a través de los cinco holdings del EFIM (3) y a través (hasta 1977) de EGAM (4). El conjunto de empresas que actuaban en el sector manufacturero representaban aproximadamente el 50% del total de empresas públicas en los sectores industrial y de servicios. En 1967, el valor neto de la inversión realizada en el sector manufacturero representó el 56% del total del sector público y en 1976 las inversiones en el sector manufacturero representaron el 49,8%.

Un pequeño número de grandes empresas (36) tienen un gran peso, no sólo en el total de empresas estatales sino principalmente, en las ramas más dinámicas del sector manufacturero (Alzona, 1974) y su importancia ha crecido durante los años sesenta y setenta. En 1963, las grandes empresas públicas empleaban al 20% de la fuerza de trabajo de las grandes empresas italianas, invertían el 28% y sus ventas representaban el 20%; en 1972 estos ratios alcanzaban el 24%, el 36% y el 25%.

Dentro del sector manufacturero su actividad se centra principalmente en los siguientes sectores: industrias básicas (36% del total de ventas de las grandes empresas públicas en 1972),

---

(1) Finsinder (siderurgia), Finmeccanica ("engineering"), Fincantieri (construcción naval), Finmare (marina mercante), Stet (telecomunicaciones) e Italstat (infraestructura y construcción).

(2) Agip (refino de petróleos y distribución), Agip Nucleare (energía nuclear), Anic (químicas), Snam (construcción y oleoductos) y Tescon (textiles).

(3) EFIM controla aproximadamente 120 empresas manufactureras (de tamaño medio), la mayor parte de ellas especializadas en el sector electromecánico. Sin embargo, la diversificación es grande, pués van de empresas turísticas a empresas productoras de cristal (BISA, 1978).

(4) EGAM controlaba unas 42 empresas en varios sectores industriales, principalmente en minería, "engineering" y metalurgia. La mayor parte de ellas habían sido compradas a otros holdings estatales. EGAM fué creada en 1971 y fué liquidada en Junio de 1977 (BISA, 1978).

petróleo (20%), material de transporte (14%) e industria electrónica y electromecánica (9%). Las ventas de las grandes empresas públicas manufactureras en 1972 representaron el 12% del total de ventas del sector manufacturero (25% del grupo de grandes empresas). El holding estatal juega un papel estratégico en los sectores de industrias básicas (50% del total de ventas de este sector en 1972), químico (21%) y material de transporte (15%). En otros sectores (como alimentación, textiles, maquinaria, industria electrónica y electromecánica) la presencia de las grandes empresas estatales, aunque no es decisiva, es suficientemente fuerte.

2. España.

En 1974, el holding estatal estaba formado por 61 empresas en las que poseía una participación directa, y por otras 175 en las que poseía participación indirecta a través de otras empresas. Entre las primeras, el INI controlaba 45 (14 en las que poseía 100% del capital y 31 en las que era mayoritario); entre las segundas, controlaba 53. La mayor parte de las actividades del INI se centraban en los sectores industrial, minería y energía (con algunas actividades en el sector de servicios). En contraste con el caso italiano, que está organizado a través de holdings financieros especializados por sectores, el INI ha centralizado su estructura organizativa alrededor de seis sectores (electricidad, petróleo, minería y metalurgia, transformados metálicos, servicios y aeronáutica, alimentación, químicas y varios).

El INI se concentra alrededor de un limitado número de grandes empresas (18 producen el 90% del total del valor añadido), como resultado de la política seguida desde su creación cuyos objetivos eran el desarrollo de las industrias básicas y la consecución de economías de escala en el sector manufacturero. La importancia del grupo INI viene reflejada por el hecho de que el volumen de ventas de las 36 mayores empresas (7,3% de las 505 grandes empresas) en 1974 alcanzó la cifra de 332,9 miles de mi-

llones de pesetas (17% del volumen de ventas total de las grandes empresas).

El grupo de grandes empresas estatales concentran su actividad en los sectores de petróleo (27% del volumen de ventas de las empresas del Estado en 1974), siderurgia (21%), construcción naval (18%), electricidad, gas y agua (12%), automóviles (8%) (Ministerio de Industria, 1976). Dentro del sector manufacturero su presencia es particularmente importante en el sector de petróleos (donde sus ventas en 1974 sobrepasaron el 82% del valor de la producción del sector) debido al monopolio ejercido por CAMPSA en la distribución y a la expansión de las empresas públicas de refinamiento, en construcción naval (80%), en agua, gas y electricidad (31%), en siderurgia (22%) y en minería (17%). En otros sectores como papel y artes gráficas, metalurgia de minerales no-férreos y automóviles, su importancia es notable debido principalmente a la influencia de sus empresas (más dinámicas) en los recientes cambios estructurales y expansión sectorial.

6.3.3. Internacionalización de las actividades productivas de los PES.

Otro hecho diferencial del modelo de industrialización de los PES (con respecto a las economías más avanzadas) es que en las últimas etapas de su proceso de transición dualista, el capital nacional ha tendido a internacionalizarse y, lo que es más notable, su producción se ha internacionalizado (en los países más industrializados). Esta "extroversión" del sistema productivo comienza cuando la etapa de los "milagros económicos" se consolida, y cuando las grandes empresas nacionales tienen problemas en la formación del excedente, debido no sólo a la redistribución que se produce por el aumento de la conflictividad laboral, sino principalmente a la fuerte competitividad que presentan en el mercado nacional las FMN. La solución es buscar mercados más fáciles y producir a costos más bajos en otras áreas. Veamos algunas notas específicas de este proceso.

6.3.3.1. Internacionalización del capital de los PES.

Todos los PES han internacionalizado de alguna forma sus actividades, aunque existen diferencias muy notables en el nivel y en el proceso de internacionalización, de acuerdo con los objetivos y el proceso de formación de su mercado industrial.

En Grecia, vimos que,durante el período de formación de su mercado nacional, uno de los elementos más activos fué precisamente el capital griego internacional. Durante el período en estudio, este capital siguió comportándose autonomamente, ligado, tan sólo en ocasiones, al proceso de acumulación interior de capital. No se produjeron importantes salidas de capitales generados dentro del país; pero el capital griego internacional ha continuado funcionando a nivel internacional y, en ocasiones, ha participado en actividades productivas dentro del país: así, los navieros griegos colaboraron con capitales extranjeros (caso de Pechiney-Niarchos) o con capitales nacionales (caso de Onassis y la compañía nacional de aeronáutica) en proyectos de inversiones nacionales. El capital griego internacional ha tenido amplias posibilidades

de entrar y salir del mercado nacional a su gusto durante estos años.

Italia es el PES que ha internacionalizado su producción y su capital de forma más sistemática. Una estimación burda (1) del volumen de inversiones directas realizadas en el extranjero daría una cifra aproximada de 3.554 millones de dólares en 1975. Se pueden diferenciar dos períodos: el primero, hasta la crisis de 1964, de ligera internacionalización de las actividades productivas; el otro, desde entonces, de creciente salida de capitales debido a un comportamiento defensivo del capital privado ante la presión de los sindicatos y a la necesidad del sistema productivo de articular sus actividades a nivel internacional. La formación del Mercado Común ha sido un hecho particularmente importante en este proceso.

En Portugal, la internacionalización de las actividades productivas ha estado relacionada principalmente con los intereses financieros de un pequeño grupo de "dinastías industriales" en la Africa Portuguesa (Baklanoff, 1978) y en América Latina. De acuerdo con la información del FMI, en 1972-75, las inversiones directas portuguesas en otros países alcanzaron cerca de 100 millones de dólares. Parece ser que el motivo principal de las actividades inversoras en el extranjero durante este período, ha sido que el mercado nacional portugués estaban firmemente vinculado a sus colonias africanas.

Finalmente, en España la internacionalización de las actividades productivas no fué muy importante hasta principios de los sesenta y no adquiere un nivel destacable hasta finales de esta década. Una estimación burda de las inversiones directas en el extranjero (2) nos daría la cifra de 426 millones de dólares

---

(1) Realizada de acuerdo con las informaciones que figuran en OCDE (1972b) y en las Balanzas de Pagos del FMI.

(2) Realizada a partir de las informaciones que figuran en Moreno (1975) y en las Balanzas de Pagos del FMI.

para el período 1959-75. Los dos factores más decisivos en la internacionalización de la producción española son: de un lado, la tardía apertura de la economía española a los mercados extranjeros (debido al bloqueo internacional y a la política económica autárquica seguida hasta finales de los cincuenta) y, de otro lado, la lenta e interiorizada transformación de sus sistema productivo durante el período en estudio.

6.3.3.2. Internacionalización de la producción en los PES.

Se van analizar aquí las características más importantes de la internacionalización de la producción en España e Italia, únicos países para los que se dispone de un mínimo de información empírica.

1. De acuerdo con Undesa (1973), las estimaciones de la producción internacional de Italia arrojaban una cifra de 6.700 millones de dólares para 1971 (6,7% de su PIB). Una estimación mínima de la producción internacional de España alcanzaría aproximadamente 890 millones de dólares en 1975 (1,1% de su PIB). Considerando tan sólo las actividades de las empresas industriales, las multinacionales italianas habrían producido en el extranjero un 8,6% del volumen total de ventas de la industria nacional en 1974 (Cacace, 1977), mientras que las firmas españolas tan sólo habrían producido un 0,7%.

Como se ha indicado más arriba, los primeros años de los sesenta han sido decisivos en la internacionalización de ambos países. Mientras en el caso de España la apertura a los mercados internacionales y la liberación del sistema económico permitieron una mayor integración de la economía española en el sistema productivo internacional, en el caso de Italia (con una economía completamente abierta a la influencia exterior desde la segunda guerra mundial) las dificultades de la acumulación interior de capital forzó a la internacionalización de las actividades productivas en los sectores más dinámicos. En los dos países, el proceso de internacionalización de la producción se expandió a finales de los sesenta: se puede estimar que desde 1967 a 1975 las

inversiones directas italianas se incrementaron en un 140% y las españolas en un 1.691% (el nivel de inversiones extranjeras de España era muy bajo a mediados de los sesenta).

2. Hacia finales de 1974, había 172 firmas manufactureras italianas que realizaban actividades productivas en el extranjero. De ellas sólo 76 producían en realidad en el exterior; las restantes se dedicaban a actividades comerciales y/o financieras. Aproximadamente el 61% de la producción internacional italiana la realizaron las grandes FMN nativas (Fiat, 23%; Pirelli, 9%; Olivetti, 5%; empresas públicas, 18% y Montedison-SNIA, 6%);la restante estaba muy distribuida (Cacace, 1977).

En España, sin embargo, la actividad inversora en el extranjero se realizó por pequeñas y medianas empresas: en 1972, entre las 100 grandes firmas industriales, 27 tenían actividades internacionales; en 1973, el 60% de las firmas con inversiones en el extranjero tenían un capital por debajo de 10 millones de pesetas. Tanto las empresas estatales como las FMN (en España) han realizado inversiones en el extranjero, especialmente desde finales de los sesenta. El número de unidades de producción en el extranjero en la industria manufacturera se estima en 199 (22% del total); el número de establecimientos comerciales fué de 511 (57%),de los que 79 eran bancos (9%).

3. La mayor parte de las inversiones realizadas en el extranjero se concentró en los países de la OCDE: más del 60% de la producción bruta extranjera (industrial) de Italia en 1974; más del 57% del total de inversión exterior española durante 1963-74. El 25% de la producción industrial (exterior) italiana y el 34% de la inversión directa española, se realizó en los países de la CEE. Latinoamérica fué otra área favorecida por las inversiones españolas e italianas (28% de la inversión total española y 26% de la producción extranjera italiana). Portugal fué el país que más inversiones españolas recibió (13% durante 1963-74)

Las FMN italianas han realizado en los países de la CEE un 52% de la producción exterior del sector de alimentación, un 36% del sector transporte y un 32% de los sectores de Goma, papel

y otras actividades. En Latinoamérica hicieron el 43% de la producción exterior del sector químico, el 30% del de maquinaria y el 30% del de siderurgia e industria metalúrgica. En los paises europeos que no pertenecen a la CEE realizaron un 33% de la producción de la industria mecánica.

4. El análisis de la estructura de las inversiones extranjeras en el sector manufacturero (Cuadro N°25) muestra que tan sólo Italia sigue un modelo análogo al de otros paises más avanzados de la OCDE. España (1) concentra la mayor parte de sus inversiones en sectores tradicionales como alimentación y textiles con poca inversión en industrias básicas y material de transporte. Más del 32% de las inversiones corresponde al sector de bebidas, la mayor parte de cuyas actividades son de comercialización. Si a esto se añade la importancia de las inversiones realizadas en el sector comercial (54%) y que parte de las inversiones en el sector manufacturero son en las áreas de distribución y ayuda técnica, hay que concluir que las inversiones directas españolas en actividades productoras tienen poca significación.

5. En resumen, sólo Italia ha internacionalizado, con cierto éxito, su actividad productiva. España se encuentra en una fase en que su estructura comercial comienza a desarrollarse a nivel internacional y en que, al mismo tiempo, algunos sectores (químicos, construcción de maquinaria y material de transporte) hacen sus primeros "balbuceos" internacionalmente. Este hecho es común a muchos otros paises en desarrollo (Agmon y Kindleberger, 1977) y en concreto a los PAL (Díaz-Alejandro, 1977); las analogías son mayores con España que con Italia.

---

(1) Las inversiones directas efectuadas en actividades del sector manufacturero representaron el 41% de la inversión total durante el período 1954-74; mientras que en el sector comercial fueron el 54% (28% en el sector bancario) y 13% en el sector minero.

C U A D R O N° 25

Distribución de las Inversiones Extranjeras en el Sector Manufacturero de algunos Paises de la OCDE.

S E C T O R E S	ITALIA 1965-74	ESPAÑA(1) 1959-74	USA 1974	U.K. 1965
Alimentación y Bebidas	8,0	34,1	7,8	9,9
Textil. Ropa, Piel, etc.	0,1	6,5	1,7	1,7
Químicos	14,7	19,9	15,1	10,1
Minerales no-metálicos	--	0,1	2,0	2,2*
Metales Básicos	10,0	0,1	8,3	6,4
Industria Mecánica	24,0	20,9	29,3	24,8
Equipos de Transporte	25,2	6,9	22,1	14,4
Madera, Muebles, Papel Caucho, etc.	18,0	11,5	13,7	30,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cacace (1977) y Moreno (1975)

(1) Valor autorizado por Sectores.
* Estimaciones.

6.3.3.3. Estrategia de las FMN de los PES.

En la internacionalización de las actividades productivas de los PES se pueden apreciar dos estrategias claramente definidas: por un lado, las inversiones directas son, en su mayor parte, "market oriented" y tienen por objeto "ocupar" mercados tanto en paises desarrollados (OCDE, CEE) como en paises en desarrollo (Latino América). Por otro lado, algunas inversiones tratan de favorecer el abastecimiento de materias a las empresas que las realizan, como muestra claramente el caso de las realizadas en el sector del petróleo (Italia y España) y en el del aluminio (Italia). De aquí se puede concluir que los PES intentan articular su sistema productivo con la estructura productiva de paises que le proporcionan materias primas o que son mercados preferenciados de sus productos. Hay que indicar que en ciertos casos (cada vez más frecuentes) las inversiones se realizan en paises con costes de mano de obra más bajos que en los PES.

CAPITULO VII:

Dependencia exterior y acumulación de capital en los PES.

El crecimiento ecónomico y el cambio estructural de los PES durante la última fase de la transición dualista ha sido pobible gracias a la articulación de los factores endógenos del crecimiento (trabajo, capital, cambios tecnológicos, transformaciones institucionales, etc.) con factores exógenos (excedente exterior, tecnología, know-how, etc.) en los proyectos de industrialización y cambio estructural. Es decir, no se puede valorar adecuadamente la reciente experiencia de los PES sin tener en cuenta el hecho de que la culminación del período de crecimiento de transición ha sido pobible gracias a la coordinación del esfuerzo interno en la acumulación de capital con el "apoyo" de las economías más avanzadas.

Ahora bien, dadas la posición de los PES en el sistema económico internacional y su nivel de industrialización, la articulación de factores y la coordinación de esfuerzos significan que el crecimiento de transición ha sido un crecimiento "dependiente", como muestran claramente los procesos de acumulación de capital de estos paises. Por un lado, el crecimiento económico y cambio estructural han dependido de la teconología y del apoyo financiero exterior. Por otro lado, el coste de esta dependencia (aunque limitado en cuanto a los costes de financiación a corto plazo) se manifiesta en una creciente penetración de la estructura productiva (principalmente en los sectores manufactureros) y en una continuada dependencia tecnológica, lo que significa que el crecimiento (la industrialización) dependiente se extiende hacia el futuro con límites imprecisos.

El balance entre beneficios y costes de la"dependencia" es difícil hacerlo en términos económicos (debido a que tiene efectos a largo plazo de difícil valoración ex-ante). Sin embargo, parece que a corto plazo ha sido favorable a los PES si se hace la valoración en términos de crecimiento y desfavorable si se hace

en términos de industrialización y absorción de mano de obra; pero tanto en lo uno como en lo otro, la responsabilidad también es de la burguesía interior y de la política económica de los gobiernos.

A largo plazo, el crecimiento de transición de los PES es un crecimiento dependiente que, en cierta forma, hipoteca el funcionamiento futuro del modelo de acumulación. La coordinación de esfuerzos de las burguesías nacional e internacional depende más de ésta que de aquélla , por lo que los PES se encuentran en una situación en la que han perdido autonomía para decidir sobre su industrialización.

7.1. La financiación de la acumulación y la internacionalización del capital.

Con la excepción del boicott internacional a España desde finales de los años cuarenta a principios de los cincuenta, puede decirse que la economía de los PES ha estado firmemente articulada al sistema económico internacional durante la última fase de su proceso de transición dualista. La internacionalización del capital (a través de la ayuda internacional, los préstamos de Estado a Estado y entre individuos, los flujos de capital a largo plazo, inversiones de portafolio, etc.) y la internacionalización de la producción (a través de las implantaciones de las FMN), han sido mecanismos preferentes en los procesos de acumulación de capital de los PES.

Las diferentes etapas del proceso de crecimiento de los PES han estado condicionadas por diferentes formas de financiación exterior. En la época de reconstrucción nacional y en el período posterior, las formas preferentes han sido la ayuda exterior y los capitales públicos a largo plazo. En el período de los "milagros económicos" y siguientes, toman mayor importancia los flujos de capitales privados (a través de las inversiones directas, las inversiones de portafolio y otras formas de financiación). Cuando los PES alcanzan niveles elevados de crecimiento, ellos también ponen en funcionamiento políticas que favorecen la internacionalización de sus economías a través de la salida de capitales hacia otros países (donaciones, préstamos, inversiones directas, etc.), ampliando así sus vínculos con el sistema económico internacional.

La financiación exterior de la acumulación ha tenido un fuerte impacto sobre el crecimiento económico de los PES mediante su influencia directa sobre la acumulación de capital (ampliación de las inversiones productivas, aumento del empleo y de la demanda global, etc.), sobre la productividad (incorporación de tecnología extranjera) y sobre la formación del excedente exterior. Pero al mismo tiempo produjo unos costes financieros (intereses, dividendos, etc) y no-financieros (penetración de los mercados nacionales y de las estructuras productivas, etc.).

7.1.1. Reconstrucción nacional y ayuda exterior.

El despegue económico de los PES de los años cincuenta y sesenta, estuvo precedido por un período de fuerte ayuda económica exterior, que en los casos de Grecia e Italia, posibilitó la financiación de cambios estructurales que fueron la base de su futura expansión. Una estimación mínima de la ayuda recibida durante 1945-1975, da una cifra de 13.810 millones de dólares, de los que Grecia recibió el 37% (5.110 millones de dólares), Italia el 47% (6.450 millones), Portugal el 4% (550 millones) y España el 12% (1.700 millones). El hecho más notable es la exclusión de España y Portugal de la corriente de ayuda exterior que afluyó a Europa durante la inmediata postguerra: en el caso de España fué debido a la decisión de los países donantes de "marginarla", mientras que en el caso portugués fué el propio Gobierno el que se autoexcluyó.

i) La ayuda exterior a Grecia.

Grecia recibió 4.657 millones de dólares en ayuda exterior(1) durante el período 1944-66: el 64% fué en forma de ayuda al desarrollo (donaciones, préstamos y pagos por reparaciones de guerra) y el 36% restante fué en forma de asistencia militar. Desde 1964 hasta 1975, los créditos y los préstamos recibidos por Grecia de los organismos internacionales y de los países más avanzados, alcanzaron 670 millones de dólares. La política de ayuda a Grecia atravesó diferentes períodos relacionados con la evolución de la situación económica nacional y con los cambios en las políticas de los países donantes.

Hasta 1947 la ayuda a Grecia tuvo carácter humanitario o estuvo motivada por razones políticas y militares (relacionadas con

---

(1) Total de flujos de capital recibidos por Grecia durante 1944-66 (en millones de dólares).

Ayuda económica (y ayuda técnica)	2.283,8
Préstamos y créditos	580,4
Reparaciones de guerra (menos 1963-1966) ...	135,9
Ayuda militar	1.657,1
TOTAL	4.657,2

Fuente: Embajada Americana en Grecia y Banco de Grecia. En Psilos (1968).

la guerra civil en el país): el UNRRA(1) le concedió 416 millones de dólares en alimentos, medicinas y reparaciones de emergencia; Inglaterra le proveyó con 152 millones de dólares en forma de ayuda militar y 132,2 millones adicionales. El Export-Import Bank le concedió 14,6 millones de dólares. Desde 1947 hasta 1954, Grecia recibió la parte más importante de la ayuda con 2.139 millones de dólares, de los que un 66% fué en forma de ayuda económcia y el 34% restante en forma de ayuda militar. Hasta 1952 la parte más importante de la ayuda fué americana(2); desde entonces, debido a que Grecia enfocó su política internacional hacia los paises europeos más avanzados, la ayuda americana disminuyó. La asistencia extranjera a largo plazo se afectó, en su mayor parte, al crecimiento económico (en proyectos de inversiones en los sectores agrícola, energético, minero, manufactureros, etc.) financiando en algunos casos importaciones esenciales (de capitales y materias primas)(3).

A partir de 1954, con los cambios en la política internacional de los EE.UU. y de los paises europeos (Francia, Alemania y Reino Unido)(4), la ayuda a Grecia disminuyó: 1.542 millones de dólares durante 1954-63 y 277 millones durante 1964-66. Durante 1954-63, 766 millones se dedicaron a ayuda al crecimiento y el resto (776 millones) a ayuda militar. Hasta 1962, los EE.UU. continuaron

---

(1) UNRRA es United Nations Relief for Rehabilitation Administration.

(2) Alemania e Italia le concedieron 110,7 millones de dólares en la forma de reparaciones de guerra durante el período.

(3) Los fondos de ayuda extranjera afectados al desarrollo industrial, se concedieron a empresas individuales a través del llamado Comité Central de Préstamos (Central Loan Commitee, CLC) establecido en Noviembre de 1948 con la participación de la Administración de cooperación económica (ECA) de los EE.UU. (Psilos, 1968, p. 38).

(4) Los objetivos básicos de los paises avanzados se reducían a preservar su estabilidad económica y promover su desarrollo económico. Todas sus políticas fueron desarrolladas en función de ellos. De ahí que la mayor parte de sus programas de ayuda tuvieran por objeto ganar ascendencia sobre los paises en desarrollo.

jugando el papel predominante en la asistencia a Grecia a través del ICA(1) y del ATDAA(2). Después, la ayuda americana se canalizó a través de la AID y Grecia fué considerado como país que podía financiar su crecimiento económico a través de sus propios recursos, con alguna ayuda en forma de préstamos internacionales. En 1962 se formó un Consorcio Europeo en la OCDE, que proporcionó financiación a largo plazo a Grecia. Además, Alemania le concedió capitales a largo plazo (62 millones de dólares durante 1956-63) para financiar inversiones en agricultura, energía, comunicaciones y transporte.

ii) La ayuda exterior a Italia.

La ayuda económica y financiera a Italia se ha centrado alrededor del marco del Plan Marshall y estuvo influenciada por su papel de miembor del Mercado Común y de la OTAN. Durante el período de mayor intensidad (1946-56) recibió aproximadamente 2.550 millones de dólares en la forma de donaciones oficiales. Durante 1956-75, el Gobierno Central Italiano recibió aproximadamente 3.006 millones de dólares en la forma de préstamos y créditos(3). Como en el caso de Grecia, las formas que revirtió la ayuda fué alterándose a medida que la economía italiana se recuperaba y a medida que el contexto internacional se alteraba.

Hasta 1947 la ayuda tuvo un carácter humanitario, político y militar (consolidación de la democracia): en 1946, Italia recibió 380 millones de dólares del UNRRA y 98 millones en otros donativos de Estado; en 1947 la ayuda alcanzó un total de 335,8 millones de dólares. Desde 1948 hasta 1953, Italia recibió 1.591

---

(1) Los programas del ICA (International Cooperation Administration) comerzaron en 1954-55. El Congreso no autorizó ninguna clase de ayuda al desarrollo para Grecia, solamente ayuda militar.

(2) A través del Agricultural Trade Development and Assistance Act, Grecia recibió 227 millones de dólares en productos agrícolas durante 1954-63.

(3) Estimación propia a partir de los datos que figuran en las publicaciones del FMI "Balance of Payments Yearbook".

millones de dólares: la mayor parte de esta ayuda (dentro de los esquemas de ayuda americana a través del ECA y del MSA) se dedicó a financiar proyectos de inversión en los sectores agrícola e industrial. Debe de señalarse que durante este período, Italia comenzó a pagar las reparaciones de guerra a Grecia y Yugoslavia y que los países europeos más desarrollados pusieron en funcionamiento programas de ayuda a Italia.

Desde 1954 la ayuda a Italia disminuyó (123 millones de dólares durante 1954-56) y los países europeos (a través de la CEE y de la OCDE) comenzaron a jugar un mayor papel en el apoyo de la economía italiana. La NATO, por otro lado, le concedió a Italia un fuerte apoyo en el área militar. La ayuda cambia de forma y pasa de donaciones a créditos y préstamos concedidos al gobierno central y a las administraciones locales.

Finalmente, conviene señalar que a partir de principios de los años sesenta, Italia comienza a conceder una creciente asistencia financiera a los países en desarrollo en la forma de capital público y privado , y de donaciones (durante 1961-64, éstas significaron 775 millones de dólares, aproximadamente 0,45% del PNB).

iii) Ayuda internacional a Portugal.

Portugal ha sido el PES menos favorecido por las ayudas internacionales. Pueden distinguirse, sin embargo, los períodos siguientes: desde 1950 hasta 1956, la ayuda neta recibida alcanzó un total de 86 millones de dólares, de los que 34 se realizaron a través de los programas de la ECA. A principios de los años sesenta hay que destacar los 86 millones de $ de 1962 (25 millones de $ en préstamos y donaciones americanas, y 37 en préstamos alemanes) y los 34 millones de 1963 (22 millones de $ en ayuda americana y alemana). Durante 1963-71, el gobierno portugués recibió aproximadamente 385 millones de $ en la forma de créditos y préstamos (ayuda bilateral y multilateral).

Por otro lado, hay que destacar su participación en la financiación de los países en desarrollo (principalmente a sus co

lonias africanas) a través de donaciones y préstamos y créditos privados y públicos. Durante 1961-64, Portugal contribuyó a la financiación de los países en desarrollo con una ayuda de 186 millones de dólares (1,59% de su PIB).

iv) Ayuda internacional a España.

España ha sido el único país europeo objeto de discriminación en el período de postguerra (por motivos políticos), siendo dejado fuera del Plan Marshall (Baklanoff, 1978). La ruptura del boycott internacional comenzó con la ayuda prestada al gobierno español por el gobierno argentino, que entre 1947 y 1949 le concedió préstamos por valor de 343 millones de dólares. Los acuerdos firmados por España y EE.UU. en Setiempre de 1953 cerraron uno de los capítulos más duros de las relaciones internacionales de España. Durante 1951-57, los EE.UU. concedieron a España una ayuda (donaciones, créditos y préstamos) por valor de 426,7 millones de $. Desde 1958 hasta 1975, España recibió una considerable ayuda en forma de préstamos y créditos que se puede cifrar en 930 millones de dólares.

7.1.2. Los"milagros económicos" y la financiación exterior.

El análisis de las balanzas de pagos muestra que durante las últimas etapas que siguieron al período de reconstrucción nacional, los PES han sido importadores netos de capitales a largo plazo. Este hecho esconde, sin embargo, un comportamiento dispar de los países en lo que concierne a la internacionalización del capital. Por un lado, Portugal e Italia (y en menor medida España) han sido exportadores netos de capitales públicos y privados durante algunos períodos. Por otro lado, todos los países (menos Grecia) han realizado crecientes inversiones directas en el extranjero. Todo ello induce a pensar que los "milagros económicos" y la reciente industrialización de los PES han dependido de la financiación exterior a la acumulación interior de capital

y de la creciente internacionalización financiera (y productiva) de las estructuras económicas. Este hecho (hasta cierto punto contradictorio), es un hecho diferencial del crecimiento de transición y hay que relacionarlo con la complejidad que toman las relaciones económicas internacionales en el estado actual de desarrollo del sistema económico internacional. Veamos algunas cifras sobre la financiación exterior de los PES.

i) Los PES, importadores netos de capitales.

La balanza neta de la cuenta de capitales (Cuadro N°26) muestra que durante el período 1951-75, los PES han sido importadores netos de capitales a largo plazo. Destacan,por un lado, los altos niveles del saldo de la balanza de capitales en España (9.648 millones de $) y en Grecia (4.998 millones de $) y, por otro lado, el saldo moderado en Italia (5.237 millones de $) y el casi equilibrio de la balanza de Portugal (310 millones de $)(1). Estos saldos se deben a la masiva entrada de capital privado en todos los países (97% del total de capitales importados en España y 87% en Grecia, por ejemplo) y a los distintos niveles que han alcanzado las salidas de capitales públicos en estos países. Sin embargo, este no ha sido un comportamiento homogéneo en todos los países ni durante el período en estudio.

El análisis de la balanza de capitales privados a largo plazo(2) muestra dos modelos distintos de comportamiento en los PES: Por un lado, España y Grecia han sido importadores netos de capital privado durante 1951-75. Los saldos netos han crecido a una tasa del 23% en Grecia (1951-55/1975) y del 94% en España.

---

(1) Este es un hecho que aparece también en otros países en crecimiento. Así en los PAL, durante 1971-75 el saldo de la balanza de capitales a largo plazo fué positiva en todos los países: en Argentina alcanzó 443 millones de dólares, en Brasil 4.095 millones de $ y en Méjico 2.225 millones de $.

(2) La cuenta de capitales privados a largo plazo registra las inversiones directas, las inversiones de portafolio, los créditos comerciales, los préstamos, etc., realizados por períodos.

C U A D R O N° 26

Financiación Exterior de la Economía de los PES: Saldo Neto de la Cuenta de Capital a largo plazo (millones de $)

PERIODOS	G R E C I A			I T A L I A			P O R T U G A L			E S P A Ñ A		
	Capital Privado	Capital Público	Total	Capital Privado	Capital Público	Total	Capital Privado	Capital Público	Total	Capital Privado	Capital Público	Total
1951-55	10	-30	-20	240	-10	230	10	50	160	80	92	172
1956-60	242	89	331	990	50	1040	48	1	49	193	121	314
1961-65	593	165	758	2491	-353	2138	296	162	458	1162	-66	1096
1966-70	984	124	1108	-2077	-557	-2634	249	28	277	2416	213	2629
1971-75	2766	55	2821	3593	574	4167	-75	-459	-534	5549	-132	5417
TOTAL	4595	403	4998	5237	-296	4941	528	-218	310	9400	228	9648

Fuente: FMI y N.U.

Por otro lado, Italia y Portugal pasan a ser exportadores netos de capital privado en los sesenta. En Italia, las entradas netas de capital han sido crecientes hasta la crisis de principios de los años sesenta (aunque con una tasa anual baja, del 3% durante 1951-55/1964). A partir de entonces (y hasta principios de los setenta) se convierte en un exportador neto de capitales privados, como consecuencia del cambio de la política de inversiones de las empresas por el endurecimiento de las "relaciones industriales" en 1962-64. Portugal durante los años sesenta fué un importador discreto de capitales privados (la media anual de los saldos netos fué de 64 millones durante 1961-68). A partir de finales de los sesenta, las exportaciones de capitales superan a las importaciones como consecuencia de la difícil situación en las colonias y de los cambios en la organización política del país.

El esquema es análogo cuando se analizan los saldos de la cuenta de capitales públicos(1). Grecia es un importador neto durante todo el período (excepción hecha de algunos años a principios de los cincuenta y a principios de los sesenta). España combina períodos en que es exportador nato de capitales públicos (1961-65 y 1971-75) con otros en que se comporta como un importador neto. Italia es un exportador neto de capitales durante principios de los cincuenta y durante los sesenta, debido tanto a los pagos por reparaciones de guerra y a su política de promoción de exportaciones (créditos y préstamos a terceros países), como a su participación creciente en organizaciones internacionales. Finalmente, Portugal es un país "exportador" de capitales públicos, principalmente en los setenta como resultado del proceso de descolonicación de sus colonias africanas.

---

(1) La cuenta de capitales públicos a largo plazo registra los préstamos y los créditos de Estado a Estado y sus reembolsos.

ii) Creciente entrada de inversiones directas en los PES.

A partir de mediados de los años cincuenta, los PES han recibido un fuerte apoyo financiero exterior a través de inversiones directas, inversiones de portafolio, préstamos y créditos de todo tipo, que les ha permitido no sólo aumentar el excedente interno de acumulación, sino también financiar sus operaciones comerciales con el exterior (Cuadro N°27). Desde el punto de vista del cambio estructural, el hecho que más llama la atención es la creciente entrada de inversiones extranjeras en los PES a partir de mediados de los años cincuenta, pués incidieron directamente en la acumulación de capital durante el proceso de cambio estructural.

Las características generales de las inversiones directas realizadas en los PES pueden resumirse de la forma siguiente: por un lado, aumentaron a un fuerte ritmo durante los años sesenta y setenta. La tasa de crecimiento de las importaciones de capital a largo plazo en Grecia fué del 13% durante 1967-75; en Italia fué del 42% (1957-75); en Portugal(1) del 59% (1963-75) y en España del 28% (1957-75). Por otro lado, han alcanzado mayores niveles en los paises medianos (en España, 2.997 millones de $; y en Italia, 8.686 millones de $ durante 1957-75) que en los paises pequeños (en Grecia, 392 millones de $ durante 1967-75; y en Portugal, 612 millones de $ durante 1963-71). Además, la entrada de inversiones extranjeras fué particularmente intensa en Italia desde 1959 (con una media anual de inversiones directas de más de 420 millones de $ durante 1959-75) y en España desde 1965 (idem de más de 200 millones de $ durante 1965-76).

El nivel alcanzado por las inversiones directas en los PES (menos Italia) fué menor al de los paises más industrializados de América Latina: en 1969 el total acumulado de inversiones extran

---

(1) En 1968, el gobierno portugués adoptó políticas que estimaularon las inversiones directas extranjeras y la repatriación de capitales portugueses en el extranjero.

C U A D R O N° 27

Financiación Exterior de las Economías de los PES: Entrada de Capitales Privados a largo plazo (millones de $)

PERIODOS	GRECIA (1) Entradas de			ITALIA Entradas de			PORTUGAL Entradas de			ESPAÑA Entradas de		
	Inversi. Directa	Otros Capitales	Total	Inversi. Direcata	Otros Capitales	Total	Inversi. Directa	Otros Capitales	Total	Inversi. Directa	Otros Capitales	Total
1957	--	--	62,2	83	22	105	--	--	2	15	-2	13
1958	--	--	51,9	126	65	191	--	--	2	12	3	15
1959-62	--	--	243,0	1220	866	2086	--	--	85	304	203	507
1963-66	--	--	613,2	1466	770	2236	75	131	206	363	739	1102
1967-70	142	609	751	1618	1579	3197	93	175	268	760	1450	2210
1971-74	226	1641	1867	3542	8802	12344	329	232	561	1236	3418	4654
1975	24	438	462	631	-8	623	115	-109	6	307	1892	7199
TOTALES (2)	392	2688	3080	8686	12096	20782	612	429	1041	2997	7703	10700

Fuente: FMI y OCDE.

(1) Inversión directa hasta 1966 + otros capitales privados a largo plazo + capitales a corto plazo.

(2) Grecia, 1967-75; Italia, 1957-74; Portugal, 1963-75 y España, 1957-75.

jeras directas en Argentina fué de 1.892 millones de $; en Brasil de 3.661 millones de $; en Méjico de 3.023 millones de $ y en Venezuela de 4.519 millones de $ (Furtado, 1976). Durante 1971-73, la entrada anual media de capital extranjero en Brasil (4.177 millones de $) fué superior que en Italia (3.189 millones de $); la entrada en Méjico (1.800 millones de $) y en Argentina (713,3 millones de $) fué superior que en España (636 millones de $) y en Grecia (420 millones de $); finalmente, el aflujo medio de capitales a Portugal fué muy reducido (56 millones de $).

iii) Creciente internacionalización del capital de los PES.

Como ya indiqué más arriba, los PES (menos Grecia) han internacionalizado progresivamente su capital a través de inversiones directas en paises avanzados y en desarrollo. El "big push" de las inversiones en el extranjero tuvo lugar una vez que el modelo de acumulación interior de capital comenzó a entrar en crisis en Italia, en España y en Portugal. Los bajos niveles de productividad de las inversiones realizadas durante el período de los "milagros económicos" por las empresas privadas (nacionales), no resistió los aumentos de salarios que las presiones sindicales impusieron cuando el marco político general lo hizo posible (fin de la guerra fría en Italia; debilitamiento de los regímenes autoritarios en los demás paises). Por ello, parte del capital nacional intentó nuevas alternativas en el extranjero que favorecieran una demanda exterior más ámplia y/o costes de los "inputs" más bajos.

Las inversiones realizadas en el extranjero, tan sólo alcanzan niveles elevados en Italia (3.423 millones de $ durante 1958-75) y, en menor medida, en España (424 millones de $ durante 1963-75), mientras que en Portugal fueron más bien reducidos (104 millones de $ durante 1969-75). Sin embargo, las inversiones directas en el extranjero representan una parte relativamente baja de las inversiones extranjeras en estos paises (39% en Italia durante 1958-75 y 16% en España durante 1963-75). El análisis de las series

históricas muestra que mientras en Italia las inversiones en el extranjero tomaron un fuerte ímpetu a partir de principios de los sesenta (y especialmente a partir de 1968), en España no adquieren una cierta significación hasta principios de los setenta.

7.1.3. La contribución de la internacionalización del capital al crecimiento económico de los PES.

La afluencia de capital extranjero a los PES ha tenido un favorable impacto sobre el proceso de acumulación de capital: ha apoyado la financiación de las inversiones, ha permitido mejorar los niveles de productividad en los sectores más dinámicos y ha reforzado el excedente exterior (en ocasiones, incluso ha permitido resolver los deficits que presentaba la balanza de pagos). Todo ello ha incidido positivamente sobre la industrialización y, por lo tanto, sobre el crecimiento económicos de estos paises.

i) Efectos sobre la financiación de la acumulación de capital.

El volumen de capitales extranjeros que entraron en los PES después del período de reconstrucción nacional, han significado un gran apoyo a la financiación de las inversiones en capital fijo. En todos los paises los créditos y préstamos exteriores han superado a las inversiones extranjeras; es decir, aquéllos han sido la forma preferida de financiación a largo plazo.

La entrada de inversiones directas, más el saldo neto de los créditos y préstamos privados, representaron aproximadamente el 11,5% de la FBCF en Grecia durante 1967-75; el 8,1% en Italia (1957-75); el 6,5% en Portugal (1962-75) y el 8,5% en España (1957-75). Las inversiones directas (en los mismos períodos) representaron alrededor del 1,5% de la FBCF en Grecia, del 2,9% en Italia, del 3,7% en Portugal y del 2,4% en España. El apoyo financiero exterior se sitúa dentro de los niveles de otras áreas en desarrollo: durante el período 1960-69, el ratio financiero neto exterior/inversión bruta interior, fué del 1,8% en Argentina, 4% en Brasil, 15,6% en Colombia, 9,8% en Méjico y 6,7% en Venezuela (ECLA, 1976).

Si se acepta que las inversiones directas han tendido a situarse en el sector industrial, el ratio entre inversiones directas e inversiones en capital fijo nos daría una idea (aunque ruda) de la importancia del capital extranjero en la financiación del crecimiento económico de los PES. En Grecia las inversiones directas han representado el 5,4% de las inversiones realizadas en el sector industrial (minería, energía e industrias manufactureras) durante 1967-75; en Italia representaron el 10,2% durante 1957-69 y el 9,1% durante 1970-75; en Portugal el 9,1% durante 1962-75 y en España(1) el 6,4% durante 1957-69(2).

En resumen, parece que la financiación privada extranjera ha jugado un papel importante en los PES, proveyendo recursos financieros y desarrollando sectores estratégicos a través de las inversiones directas. Por otro lado, en los casos de Grecia e Italia (y, en menor medida, España), las donaciones, préstamos y créditos públicos han sido una ayuda importante para la financiación de la inversión durante los períodos de reconstrucción nacional y de intensa acumulación de capital.

ii) Efectos sobre la productividad.

Tanto la ayuda exterior como las inversiones directas han tenido un impacto muy favorable sobre la productividad del sistema productivo en los PES. En primer lugar, la parte de fondos exteriores dedicada a proyectos de reconstrucción y trabajos públicos (principalmente en Grecia e Italia) ha permitido la creación de economías externas, cuya difusión se ha dejado sentir en el sistema productivo y ha aumentado el ritmo de crecimiento eco

---

(1) Los cambios introducidos en las cuentas nacionales a partir de 1970 no permiten una evaluación sectorial de las inversiones a partir de entonces. Sin embargo, se puede estimar que la entrada de inversiones directas durante 1970-75 representó el 5% de las inversiones en material de transporte, maquinaria y otros equipos.

(2) Más interesante hubiera sido determinar el porcentaje de los fondos extranjeros invertidos en el sector industrial y específicamente en el sector manufacturero; pero es difícil establecer con exactitud las correlaciones entre las cifras de que dispone. Según Alcaide (1975) en España "entre 1960 y 1973, las inversiones extranjeras han contribuido aproximadamente en un 20% a la inversión bruta industrial".

nómico. En segundo lugar, los créditos y préstamos utilizados en proyectos específicos de inversiones en el sector agrario durante los años cincuenta y sesenta (e incluso en los setenta, en España), han contribuido a un aumento de la productividad en el sector agrario, permitiendo el uso de tierras inutilizadas anteriormente, la producción de bienes que tradicionalmente se importaban en grandes cantidades, la mejora de la calidad de ciertos productos tradicionales (ganadería), etc. Finalmente, a través de las inversiones directas, se han introducido considerables mejoras técnicas que han aumentado la productividad no sólo en los sectores receptores, sino también en aquéllos para los que sus producciones eran inputs.

iii) Efectos sobre el "excedente exterior".

La financiación exterior ha tenido un efecto favorable sobre la balanza de pagos de los PES, corrigiendo la debilidad crónica del excedente exterior en la mayoría de los paises (Grecia, Portugal y España), y fortaleciendo la situación financiera de otros (Italia durante 1964-72; España durante 1970-73 y Portugal durante 1966-73). A pesar de que los PES han tenido fuertes entradas de moneda extranjera debidas a la venta de fuerza de trabajo (emigración), de servicios turísticos y de marina mercante (que aliviaron en gran medida el deficit crónico de su balanza comercial en todos los paises, menos Italia), no hubieran podido mantener un excedente exterior continuado si no fuera gracias a la financiación exterior, debido a la tendencia al deficit de sus balanzas por cuenta corriente. Ello no impide reconocer que las exportaciones de bienes y servicios han sido de particular importancia para la generación del excedente exterior en los PES.

1. Tendencia al deficit en la balanza por cuenta corriente.

Durante el período 1956-75, sólo Italia ha mantenido un saldo positivo de la balanza por cuenta corriente (6.628 millones de $). Todos los demás paises tuvieron un fuerte deficit: Grecia de 6.514 millones de $, España de 6.934 millones de $ y Portugal

de 555 millones de $(1).

Analizando la evolución de los saldos durante el período en estudio, se advierte lo siguiente: Grecia ha mantenido un creciente deficit durante todo el período. Italia, desde 1957 y principalmente durante 1964-72, muestra un creciente superavit. Portugal alterna situaciones de deficit y superavit hasta 1965; durante 1965-73 tiene una creciente tendencia al superavit. Finalmente, España, que mostró desde mediados de los cincuenta una constante debilidad en su balanza de pagos, parece recuperarse desde los setenta hasta la crisis internacional.

La tendencia al deficit de la balanza por cuenta corriente, es un hecho observado en muchas economías en desarrollo. Los PAL (menos Méjico), durante los años sesenta, siguieron una política ortodoxa de balanza comercial: Argentina y Brasil tendieron a mantener su equilibrio; pero Méjico (con mayor excedente exterior) se comportó aproximadamente como los PES. Desde finales de los años sesenta, los PAL (excepto Argentina) emprendieron una política de comercio exterior más flexible y acumularon fuertes deficits en su balanza por cuenta corriente (2) debido principalmente al crecimiento de las importaciones de bienes de capital.

2. Importancia de la financiación extranjera en la generación del excedente exterior.

En estas circunstancias, la entrada de capitales extranjeros y las transferencias públicas, sirvieron de gran apoyo a las balanzas de pago de los PES y permitieron generar el excedente necesario para continuar el proceso de acumulación de capital. Durante el período de reconstrucción, tanto en Italia como en Grecia, las donaciones y los capitales públicos permitieron que se realizaran los proyectos de inversiones que sirvieron

---

(1) Por lo que respecta al período anterior a 1956, hay que decir que la balanza por cuenta corriente fué deficitaria en Italia desde 1952, en Grecia durante todo el período (menos 1950-51), mientras que el caso de España estuvo en superavit durante 1950-55 y en Portugal alternó períodos de deficit y superavit.

(2) El saldo de las balanzas de bienes, servicios y transferencia fué de -211 millones de $ en Argentina durante 1971-75, de -4.095 millones de $ en Brasil y de 2.225 millones de $ en Méjico.

de base para la puesta en funcionamiento del "nuevo" modelo de crecimiento. Durante los períodos siguientes (y hasta la crisis de los setenta), el capital internacional privado fué el mecanismo preferente en la obtención de un excedente exterior suficiente en todos los PES. Finalmente, durante las crisis de 1973, aparece de nuevo el capital internacional como el medio adecuado para financiar los desequilibrios de la balanza de pagos de los PES (menos Portugal). Pero analicemos las características específicas de cada uno de los países.

En Grecia, "durante el período 1947-51, la ayuda extranjera se elevó a 1.072 millones de $, frente a un deficit de la balanza de pagos, antes de la ayuda, de 1.048 millones de $. En el período 1952-54, la ayuda total se cifró en 251 millones de $, frente a un deficit de la balanza de pagos, antes de la ayuda, de 170 millones de $, mientras que en el período 1955-63 la ayuda media anual fué de 42,9 millones de $, frente a un deficit anual de la balanza de pagos, antes de la ayuda, de 16,9 millones de $" (Psilos, 1969, p. 45). Después de 1953 y principalmente desde 1954, la balanza de pagos se vió espcialmente afectada, primero por las remesas de los emigrantes y los ingresos debidos a la marina mercante, después por los ingresos por turismo y, finalmente, por la entrada de capital privado. Durante 1957-75, el saldo neto del capital privado se elevó a 4.585 millones de $, el de turismo a 2.621 millones de $, las remesas de emigrantes alcanzaron 5.794 millones de $ y la ayuda y el capital público, alrededor de 2.700 millones de $.

En Italia(1), durante el período 1947-56, el deficit de la balanza por cuenta de renta, antes de la ayuda, se cifró en

---

(1) En el caso de Italia conviene ser cuidadoso al interpretar las cifras que figuran en las cuentas nacionales, puesto que los "errores y omisiones" alcanzan grandes valores; durante 1956-75 fueron de -15.306 millones de $ (frente a -1 millón de $ en Grecia; -145 millones de $ en España y 488 millones de $ en Portugal).

2.222,3 millones de $ y la ayuda recibida lo redujo a 623,8 millones de $; los préstamos oficiales recibidos durante el período representaron 582,1, lo que redujo el deficit a 41,2 millones de $. El continuo superavit de la balanza por cuenta de renta durante 1957-72 y el saldo favorable de la balanza total, se deben basicamente al superavit de la balanza comercial durante 1965-72 (2.335 millones de $), a las remesas de emigrantes (el saldo neto de las transferencias privadas fué de 9.637 millones de $), a las entradas por turismo (saldo neto de 17.908 millones de $) y, en menor medida, al saldo de servicios marítimos. Por lo tanto, el saldo neto de balanza de capital privado (5.029 millones de $) fortaleció sensiblemente el excedente exterior de la economía italiana.

En Portugal, durante el período 1947-56, el deficit de la balanza por cuenta de renta (antes de la ayuda) se cifró en 173 millones de $; las donaciones y préstamos exteriores recibidos lo redujeron a 108 millones de $. Por lo tanto, el equilibrio de la balanza de pagos sólo pudo ser alcanzado gracias a la entrada de capitales privados. Posteriormente, tanto el limitado deficit de la balanza por cuenta de renta durante 1956-65 (227 millones de $), como el superavit durante 1966-73 (1.229 millones de $) han sido posibles gracias a un, más bien, reducido deficit de la balanza comercial y, principalmente, a las remesas de emigrantes (el saldo neto de la balanza de transferencias durante 1966-73 fué de 4.752 millones de $) y al creciente estímulo de las entradas por turismo. Por lo tanto, el saldo neto de la balanza de capitales privados fortaleció la posición de la balanza de pagos portuguesa(1).

En España, durante 1947-55, el deficit de la balanza por cuenta corriente (antes de la ayuda exterior) se cifró en 12 mi

---

(1) A partir de 1973 el creciente deficit de la balanza por cuenta corriente fué debido, principalmente, al aumento del deficit de la balanza comercial y a la reducción de las remesas de emigrantes. El comportamiento desfavorable de los movimientos de capital a largo plazo deterioraron aún más el equilibrio de la balanza de pagos hasta el punto de que en 1975 fué deficitaria.

llones de $; las transferencias públicas pusieron esta cuenta en superavit (134 millones de $). Durante 1956-73, el reducido deficit de la balanza por cuenta corriente (147 millones de $) se debió basicamente a las entradas por turismo (particularmente desde 1962) y a las remesas de emigrantes (desde 1961); las transferencias públicas jugaron un papel limitado. Durante 1974 y 1975, el deficit de la balanza comercial se incrementó (más del 140% con respecto a 1972-73) debido al aumento de los precios del petróleo, hasta el punto que no pudo ser equilibrado por los saldos de turismo y transferencias privadas. Durante todo el período, la entrada neta de capitales privados (9.319 millones de $) ha permitido, pués, financiar el deficit de la balanza por cuenta corriente y fortalecer la balanza de pagos(1).

3. La generación del excedente exterior: internacionalización del capital VERSUS internacionalización de la mercancía.

Ahora bien, la aceptación de la tesis de que la entrada de capitales extranjeros han permitido lograr un excedente exterior elevado, no esconde en ningún caso el importante papel que han jugado en los PES las remesas de emigrantes, las entradas por turismo y otros servicios, y las exportaciones de bienes,como se desprende de los análisis realizados. Evidentemente, sin las excepcionales condiciones de los mercados europeos de mano de obra y servicios, y sin la creciente capacidad exportadora de productos agrícolas, manufactureros y productos transformados de los PES (principalmente Italia y Portugal en los últimos años), no habría sido posible que los países del Sur de Europa adoptaran una política comercial "sin restricciones" que les permitiera la importación de bienes de capital y de tecnología extranjera (tan necesarios para su industrialización). Es más, de no ser así es muy

---

(1) El superavit de la balanza por turismo alcanzó 22.981 millones de dólares durante el período 1956-75 y el de las transferencias privadas (principalmente, emigrantes) fué de 9.384 millones de dólares.

probable que el capital extranjero hubiera sido más remiso a entrar en estos países.

Este es un hecho importante que les diferencia de otros países en proceso de transición dualista. Entre los PAL, tan sólo Méjico está en una situación similar a la de los PES. Las remesas de emigrantes alcanzaron una media anual de 120 millones de SDR durante 1969-74 (FMI), cifra que probablemente está por debajo de la realidad(1); las entradas por turismo alcanzaron una media anual de 872,1 millones de $ durante 1960-69 (42% de las exportaciones en bienes y servicios) y de 1.571 millones de $ durante 1970-74 (38,9%).

7.1.4. El coste de la financiación externa.

Es difícil valorar los costes de la financiación extranjera, ya que no sólo se deben de imputar los pagos de los intereses de la deuda, los pagos de las rentas generadas por las inversiones (repatriación de beneficios, etc.), los pagos por asistencia técnica y patentes, etc., sino también la apreciación de los activos extranjeros, los beneficios no distribuidos e, incluso, la penetración del sistema productivo y de los mercados nacionales. A la complejidad de evaluación empírica de este concepto (" costes de financiación extranjera"), hay que añadir la dificultad de conocer con exactitud el valor real de cada uno de los componentes.

Dejando para más adelante el análisis de la penetración extranjera y los pagos por ayuda técnica, y centrándonos en los pagos realizados en los conceptos de intereses y los beneficios de la deuda y el capital, puede decirse que los pagos realizados

---

(1) Cornelius (1978) estima que las remesas de emigrantes más los ahorros acumulados por los emigrantes mejicanos (en EE.UU.) se elevarían a una cifra aproximada a los 2.000 millones de $ anuales a mediados de los setenta.

por los PES, no han significado una carga excesiva para la economía de estos países. Es más, han sido relativamente bajos si se comparan con la situación en otras economías en desarrollo. Veamos algunos indicadores.

Durante el período 1947-55, el ratio entre el pago de servicios y las exportaciones de bienes y servicios (en porcentajes) no sobrepasó el 2% en ninguno de los PES (1,95% en Grecia; 1,36% en Italia; 1,19% en Portugal y 1,19% en España). Durante el período 1956-75, los ratios fueron: 4,3% en Grecia; 4,9% en Italia; 2,1% en Portugal y 3,9% en España. Durante los últimos años, la presión de los servicios de las deudas se han incrementado: durante 1972-75, el pago en concepto de rentas de las inversiones ha representado el 5,2% de las entradas por bienes y servicios en Grecia; 6,5% en Italia; 2,2% en Portugal y 4,4% en España(1). Este hecho diferencia de nuevo la experiencia reciente de los PES de la de los PAL, donde los pagos por servicios y amortizaciones de la financiación exterior han ejercido una creciente presión sobre sus balanzas de pagos: Prebisch (1971, p. 82) afirma que "mientras en 1950 ellos representaban el 17,7% del poder de compra de las exportaciones más el efecto del coeficiente de reducción neta de las importaciones, en 1966-68 esta proporción había subido al 22,1%.

Sin embargo, es posible que en el futuro los pagos por intereses y por beneficios aumente sensiblemente debido al crecimiento contínuo de las inversiones extranjeras durante los últimos años, y a los altos niveles alcanzados por la deuda exterior.

---

(1) Estas evaluaciones son mínimas como ponen de manifiesto otras estimaciones. El FMI indica que en Grecia el ratio entre el pago por servicios de la deuda y otros, y la exportación de bienes y servicios (que no correspondan a factores productivos) durante 1972-74 fué del 9,7%. Varela (1974) indica que en España los pagos por rentas de las inversiones directas y de portafolio, han significado alrededor del 8% del total de las inversiones (realizadas por las empresas) durante 1959-73.

La situación de la deuda exterior al final del período en estudio era elevada en todos los países: en Grecia alcanzó 2.733 millones de $ en Diciembre de 1974 (FMI, Survey de Octubre de 1976); en Italia llegó a 13.615 millones de $ en Diciembre de 1975 (Calenda, 1976); en Portugal fué de 735,3 millones de $ en 1973 (FMI, 1976) y en España fué de 2.940 millones de $ a finales de 1974 (FMI, 1976). Los niveles alcanzados por la deuda exterior en los PES estaban dentro de los niveles latinoamericanos (en 1973, la deuda pública exterior en Argentina alcanzó 2.607,3 millones de $; en Brasil, 4.886,3 millones de $; en Méjico, 3.988,4 millones de $), si bien en estos países las tasas de crecimiento tienden a ser mayores.

7.2. La presencia de las FMN en el sistema productivo.

Un hecho diferencial de la reciente experiencia de los PES es que su proceso de industrialización ha ido acompañado de una creciente integración de estos países al sistema económico internacional. La forma más específica (y diferencial con respecto a la experiencia de las economías más avanzadas durante su revolución industrial) de la articulación de las economías de los PES al espacio económico internacional ha sido la internacionalización de su estructura productiva. La creciente presencia de las FMN en los PES durante la última fase de su proceso de transición dualista, significa que su "revolución industrial" ha podido completarse gracias a la incidencia directa sobre la acumulación de capital (núcleo determinante del crecimiento económico y cambio estructural) de los agentes económicos que dirigen la acumulación de capital en el sistema económico internacional. Ello lleva a concluir que el crecimiento y la industrialización de los PES son hechos estrechamente relacionados con la evolución y cambios de los procesos de acumulación de capital a escala internacional y que, en cierta medida, depende de ellos.

En este epígrafe se van a presentar las características generales más importantes de este proceso: se mantiene, por un lado, que las etapas de la reciente experiencia industrial de los PES han ido marcadas por el aumento progresivo de las inversiones directas; además que las FMN han tendido a localizarse precisamente en los sectores que han demostrado mayor dinamismo en el cambio estructural de estas economías; después, que las decisiones de inversión de las FMN obedecen a razones estratégicas que sobrepasan los intereses concretos de los países receptores y , finalmente, que el resultado ha sido una penetración (en ocasiones, excesiva) del sistema productivo de los PES. La contrastación de estas hipótesis refuerza la tesis de este capítulo, de que la industrialización de los PES ha sido una industrialización dependiente del proceso de acumulación de capital a escala internacional.

7.2.1. Creciente aumento de las inversiones extranjeras.

El análisis de las características generales de las inversiones extranjeras realizadas en los paises del Sur de Europa durante la reciente etapa de industrialización muestra lo siguiente: por un lado, el volumen de inversiones directas ha representado un porcentaje significativo (aunque no excesivo) de la FBC, lo que combinado con el hecho de la salida de capitales del Sur de Europa, pone de manifiesto que la generación del ahorro en los PES ha sido suficiente para financiar las inversiones realizadas en el país (aunque estaría condicionada desde el punto de vista del excedente exterior); por otro lado, que la industrialización de los PES ha ido acompañada de una creciente entrada de capitales extranjeros y, finalmente, que entre las FMN europeas y americanas ha existido una creciente rivalidad por penetrar en las economías del Sur de Europa.

1. Limitada importancia de las inversiones extranjeras en la financiación de las inversiones.

Una estimación mínima del volumen de inversiones extranjeras en los PES a finales de 1975(1), nos daría la cifra de 22.765 millones de $ (70% de los cuales estarían localizados en Italia; 21% en España; 5% en Portugal y 4% en Grecia)(Cuadro N°28). Las inversiones extranjeras han sifnificado aproximadamente el 3% de la formación bruta de capital (a precios de 1970) en Grecia durante el período 1956-75; el 5% en Italia; el 6% en Portugal y el 4,6% en España. Teniendo en cuenta que, aproximadamente, el 70% de

(1) La información disponible sobre inversiones extranjeras es limitada debido a las deficiencias de los registros de entradas de capital (particularmente antes de principios de los sesenta). La estimación del stock de capital es particularmente difícil, pués además no se conocen ni las reinversiones hechas por las FMN, ni la revalorización de activos de las empresas. Finalmente, la formación de "joint ventures" entre capitales nacionales y extranjeros y la actuación de algunas FMN a través de intermediarios, hacen aún más limitado el conocimiento y la valoración de la presencia de firmas extranjeras.

C U A D R O N° 28

INVERSION (stock) EXTRANJERA DIRECTA
(en millones de $)

P A I S E S	1967	1970(1)	1975(
GRECIA	291	506	933
ITALIA	5.568	8.879	15.994
PORTUGAL	267(2)	435	1.020
ESPAÑA	1.378	2.451	4.818
TOTAL	7.504	12.271	22.765

Fuente: OCDE, Istituto Mobiliare Italiano, Salgago Matos (1973).

(1) Estimaciones propias bajo la hipóte una reinversión del 5%.

(2) Estimaciones propias basadas en Sal Matos (1973) y FMI.

las inversiones directas se han concentrado en el sector industrial, las inversiones directas representarían aproximadamente el 8% del total de la inversión industrial en Grecia, 11,5% en Italia, 10% en Portugal y 9% en España. Si sólo nos limitamos a los sectores manufactureros, se puede estimar que durante el período 1956-75 las inversiones extranjeras significaron el 12% del total de inversiones en el sector en Grecia, 13% en Italia, 11% en Portugal y 10,5% en España.

2. Creciente industrialización y progresivas inversiones extranjeras.

La nueva corriente de inversiones extranjeras hacia los PES, comienza con un primer movimiento hacia Italia a finales de los cincuenta, se extiende a Grecia y España desde principios de los años sesenta y después continúa a Portugal. Por lo tanto, desde después del período de reconstrucción nacional, la presencia de las FMN es un hecho en todos los PES; si bien hay que admitir que se ha intensificado después de mediados de los sesenta, cuando los cambios estructurales han comenzado a consolidarse (principalmente en Italia y en España). Durante el período 1967-75, la tasa de crecimiento anual de las inversiones directas fué del 15,7% en Grecia (mientras que el crecimiento de la FBCF, a precios corrientes, fué del 15,6%), del 14% en Italia (13,9%), del 18,2% en Portugal (13,7%) y del 16,9% en España (16,2%). Teniendo en cuenta que las inversiones extranjeras han preferido localizarse en el sector industrial (principalmente en el sector manufacturero) y que la participación de estos sectores en la FBCF ha sido limitada (32,2% y 23,3% durante 1956-75 en los PES), se puede proponer que la importancia de las inversiones extranjeras en la financiación de los sectores productivos de los PES ha ido incrementándose durante el período en análisis.

3. FMN americanas VERSUS FMN europeas.

Las inversiones extranjeras se han realizado a través de FMN de diferentes nacionalidades. Se estima que en 1967 las inver

siones realizadas por empresas americanas alcanzaron el 26% del total, las de las empresas suizas, aproximadamente, el 40% y las del resto de los paises,porcentajes más bajos (Cuadro N°29). Si se acepta la hipótesis de Michalet,que considera que al menos el 50% de las inversiones suizas son inversiones de origen americano, se puede estimar que las inversiones americanas representaron el 46% de las inversiones extranjeras en los PES, mientras que las de origen europeo representaron el 49%; en los PES, a finales de los sesenta, las inversiones americanas sólo eran dominantes en Italia(1). El análisis de la información disponible sobre inversiones extranjeras a mediados de los setenta muestra, de un lado, el aumento de la presencia de las FMN americanas en Italia y España y, de otro lado, un incremento de las inversiones directas procedentes de los paises de la CEE, acompañado de una reducción relativa de las inversiones suizas.

De todo ello se concluye que durante los años sesenta y setenta, se produjo una fuerte rivalidad entre las grandes FMN americas y europeas para la ocupación del "área económica" de los PES. Aunque esta región no es un área de interés prioritario para las FMN europeas y americanas (en particular para las especializadas en los sectores manufactureros), sin embargo no existe duda de su importancia estratégica en relación con la necesidad que las FMN tienen de estar presentes en los mercados europeos (Aliboni, 1977)

7.2.2. Los sectores estratégicos para la inversión extranjera.

Las FMN(2), dentro de sus estrategias a nivel internacio

---

(1) La distribución de las inversiones extranjeras por áreas en los PES en 1967 fué la siguiente:

Países	% inversiones americanas	% inversiones europeas
Grecia	45	53
Italia	49	47
Portugal	24	50
España	39	57

(2) Información sobre FMN que operan en los PES pueden consultarse, entre otras publicaciones, en: Documentation Française (1973), Mondes en Developen (1973), Castañe (1973), Hugh-Jones (1977) y Martins (1976).

C U A D R O N° 29

ORIGEN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LOS PES

(en %)

Paises de Origen	A	B	C	D (1)
USA	26,0	41,6	18,1	40,6
SUIZA	39,8	15,4	8,7	16,7
REINO UNIDO	5,0	15,8	17,3	10,1
ALEMANIA	4,6	11,4	15,8	10,5
FRANCIA	6,4	5,7	7,4	5,4
PAISES BAJOS	3,2	2,3	6,7	4,4
CANADA	2,4	1,1	0,5	1,8
ITALIA	2,4	--	--	2,1
BELGICA	7,4	1,0	--	11,4
JAPON	0,3	0,4	--	0,2
ESPAÑA	--	--	5,0	0,3
SUECIA	0,3	--	5,4	1,5
OTROS	2,2	5,3	15,1	5,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: OCDE, IMI, IIE (1978), Muñoz y otros (1978).

-- No se dispone de información.

(1) Capital extranjero invertido en empresas con capital extranjero autorizado superior al 50%.

A = Stock total de capital extranjero en 1967 de los PES

B = Inversión total extranjera en Italia (1956-1973).

C = Stock de inversión extranjera en Portugal (1975).

D = Inversión total extranjera en España (1960-75)

nal, han dirigido sus inversiones en los PES, principalmente, hacia el sector manufacturero (57% en 1967), bancario (12%), petróleo (10%), marketing (6%), turismo (5%) y otros (8%)(Cuadro N°30). El sector manufacturero ocupa el primer puesto en todos los PES, con una participación superior al 50% de la inversión total (53% en Italia, 52% en Portugal, 69% en Grecia y 65% en España). La segunda posición la ocupa el sector petróleo en Italia (11,2%) y en Grecia (14%), y el sector comercial en Portugal (16%) y en España (11%). Las inversiones extranjeras en el sector bancario sólo son significativas en el caso de Italia (15%); en los demás países están por debajo del 2%. Este esquema de inversiones es análogo al que las FMN realizaron en otras áreas. En América Latina los sectores preferidos por las inversiones directas han sido, también, los del petróleo, industrias químicas, "engeenering" electrónica, automóvil, etc.(1).

Las características más importantes de las inversiones extranjeras en los sectores más estratégicos (en cuanto a la presencia de las FMN) pueden resumirse de la siguiente forma:

1. La mayor parte de las inversiones en el sector del petróleo se realizaron en actividades de refino (97% de las inversiones en 1967 en los PES). Por países, hay que señalar el caso de Grecia donde el 50% de las inversiones extranjeras en esta área lo fueron en marketing, y el de España donde una mínima parte se dedicó a producción.

El abastecimiento de petróleo de la región dependía,en gran medida, de las grandes FMN anglosajonas. Las compañías del holding estatal de Italia (ENI) y España (CAMPSA) han monopolizado la distribución dentro de los países y han comenzado actividades

---

(1) En Argentina, por ejemplo, las inversiones directas (1.428 millones de $ durante 1958-69) se distribuían de la siguiente forma: 35,6%, industria del petróleo; 5,7%, minerales no metálicos; 33,9%, industrias de productos metálicos y del automóvil; 2,9%, industrias de celulosa y papel; 5,8%, alimentación; 3,0%, textiles; y 13,1%, otros (Rofman, 1973).

C U A D R O N° 30

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LOS PES POR SECTORES. (a finales de 1967)

S E C T O R E S	Millones de $	Porcentajes
Petróleo	775	10,3
Minería	95	1,3
Agricultura	45	0,6
Manufacturas	4.199	55,9
Comercio	425	5,7
Servicios Públicos	22	0,3
Transportes	81	1,1
Banca	879	11,7
Turismo	396	5,3
Otros	587	7,8
TOTAL	7.514	100,0

Fuente: Ver Cuadro anterior.

de otro tipo (refino, prospección, etc.) desde los años cincuenta. Sin embargo, sólo el ENI ha sido capaz de internacionalizar sus actividades.

2. En el sector manufacturero, las FMN concentran sus esfuerzos en los sectores de alimentación (España, Portugal e Italia), papel (Portugal), químicos (PES), metales básicos (Grecia e Italia), maquinaria (Italia y Portugal) y material de transporte (España y Grecia) (Cuadro N°31). Por otro lado, las FMN han desmostrado mayor preferencia por Italia y España que por los demás PES (en 1967, del total de inversiones extranjeras en los sectores manufactureros, el 70% correspondió a Italia y el 21% a España).

La implantación de FMN en el sector de alimentación de los PES ha sido creciente desde finales de los sesenta. La industria de la leche, las industrias de transformación de frutos y legumbres, la industria de la carne, las industrias de bebidas, así como la industria de especies, han sido una de las áreas de actividad preferida por las FMN americanas (Rastoin, 1973).

Las industrias del aluminio, que han conocido un importante desarrollo hasta los primeros años de los setenta en los PES, debido a la existencia de materias primas y de energía barata y abundante, han sido un importante sector de la actividad de las FMN en Grecia, Italia y España (Documentation Française, 1973). Las principales actividades se realizaron en complejos integrados (Cerdeña, Grecia) que exportaban alúmina a los paises más avanzados, y en la industria de transformación del aluminio (Pechiney y Alcan, en España e Italia). Las empresas más importantes eran americanas y francesas.

La industria química (de base) y la industria farmacéutica (extensión de la industria química y petroquímica) han sido sectores que han experimentado un gran desarrollo durante la reciente experiencia industrializadora de los PES. Los factores que más influyeron han sido, la presencia de las FMN más importantes a nivel internacional (Documentation Française, 1973) y la actividad de las empresas de los holdings estatales en las industrias químicas de

C U A D R O N° 31

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA POR SECTORES MANUFACTUEROS

S E C T O R E S	GRECIA(1) 1973	ITALIA(2) 1956-73	PORTUGAL(3) 1975	ESPAÑA(4) 1960-75
Alimentac.,Bebida y Tabaco	3,5	9,4	9,3	8,5
Textiles	2,4	4,5**	4,8	2,2
Ropa y Calzado	0,3	--	2,4	--
Madera y Muebles	1,6	0,6***	1,0	0,7***
Papel	1,9	4,1	9,1	1,8
Artes Gráficas e Imprenta	--	--	3,4	0,1
Caucho y derivados	--	4,2	2,5	1,8
Químicos	37,2	28,1	15,5	23,7
Minerales no-metálicos	3,7	5,0	5,7	1,9
Metales Básicos	30,2	15,2	4,8	0,1
Productos de Metal	--	--	5,3	3,7
Maquinaria no-eléctrica	8,6*	19,7	5,4	5,4
Maquinaria Eléctrica	--	1,1	21,9	6,8
Equipo de transporte	9,8	--	5,3	41,1
Otros	0,8	8,1	3,6	2,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0
	359,4 (000 $)	377,5 (000 de millon. Liras)	5.999,6 (millones Escudos)	108,9 (000 de millon.Peset)

(1) Stock de capital extranjero en el sector manufacturero. Fuente: Roumeliotis (1975)

(2) Inversión total extranjera. Fuente: IMI

(3) Stock de la inversión extranjera. Fuente: IIE (1978)

(4) Inversión de capital extranjero en empresas con más del 50% de capital extranjero autorizado. Fuente: Muñoz y otros (1978).

-- Sin información.

* Maquinaria eléctrica y no-eléctrica.

** Textiles y ropa.

*** Solamente madera.

base (ENI e INI, principalmente). Los factores decisivos en la implantación de las FMN (europeas y, principalmente, americanas) han sido, su situación favorable con respecto a los mercados de materias primas y de productos terminados (industria química de base), y la existencia de un mercado potencialmente grande en los PES (industria farmacéutica).

La presencia de FMN en el sector del automóvil ha sido de suma importancia principalmente en España; a partir de 1960, las inversiones extranjeras en este sector de material de transporte han ido creciendo en todos los paises (Mondes en Developmen, 1973). Dados el control de FIAT en el mercado italiano y la dimensión reducida de los mercados griego y portugués, tan sólo en España se observa una fuerte competencia de las grandes FMN del sector del automóvil. Conviene señalar, por otro lado, que en Portugal y en Grecia las inversiones extranjeras se realizan en "assembly plants".

3. Finalmente, el desarrollo de la industria turística en los PES ha ido acompañado de una importante penetración de las grandes organizaciones internacionales del sector. Por un lado, las compañías inglesas (Thompson Organization, etc.), escandinavas (Tbaerebor, Rejsen, etc.), francesas (Club Mediterraneen) y americanas (Wagon Lits, etc.) han establecido redes de hoteles y han invertido en apartamentos turísticos en todos los centros turísticos importantes de la zona. Por otro lado, ejercen un control muy grande del mercado turístico de los paises más avanzados, y una parte significativa del turismo que llega a las costas del Mediterráneo pasa por sus organizaciones (Hudson, 1972 y 1973). En general, puede mantenerse que la parte más rentable del turismo en los PES está controlada por las grandes organizaciones internacionales.

7.2.3. El valor estratégico de los PES para las FMN.

Encuestas hechas sobre FMN que actúan en los PES (Michalet, 1972), informes sobre FMN (Bisa, 1978) y estudios sobre inversiones extranjeras (Salgado de Matos, 1973), coinciden en señalar

que el factor que ha condicionado las decisiones de las FMN de invertir en los PES, es la necesidad de estar presente en el mercado de estos países: por un lado, la competitividad entre las FMN les fuerza a no perder el mercado real y potencial de estos países; de otro lado, la presencia en los PES tiene un valor estratégico para penetrar en otros mercados (países árabes, América Latina, Mercado Común, etc.). Además existe una serie de circunstancias favorables que permiten a las inversiones realizadas en el área obtener un estimable nivel de beneficios a largo plazo. Las más importantes son: la existencia de fuerza de trabajo abundante y barata (en comparación con otras alternativas, principalmente, en las economías avanzadas); la oportunidad de adquirir pequeñas empresas con dificultades financieras a fín de completar las redes de las FMN; una legislación favorable sobre inversiones (ayudas fiscales, etc.), sobre transferencia de beneficios a otros países, sobre repatriación de capitales, etc.; estabilidad política, económica y financiera.

A pesar de ciertos problemas ocurridos durante los últimos años (en el campo de las relaciones laborales, principalmente en Italia; en el campo de las relaciones sociales y políticas, en España, Portuga y Grecia, etc.), las condiciones favorables continúan atrayendo inversiones extranjeras y siguen teniendo una importancia decisiva en las decisiones de las FMN para implantarse en el área. El problema no está tanto en la obtención de beneficios a corto plazo en una inversión concreta realizada en un país, como en mantener un alto volumen de beneficios en toda la red (especialmente, a medio y largo plazo). Ello explica que el nivel de reinversión sea sustancialmente elevado en todos los países (alrededor del 50% de los beneficios realizados): en España, las empresas americanas han reinvertido un 48,4% de los beneficios acumulados durante 1959-69 (Departamento de Comercio de los EE.UU.); en Portugal, las empresas extranjeras reinvirtieron la mitad de sus beneficios (Salgado de Matos, 1973, p. 237); en Italia, las firmas americanas en el sector manufacturero reinvirtieron alrededor del 42% de sus beneficios durante 1959-69.

Finalmente, los beneficios a corto plazo, aunque no parece que sean un factor determinante en la realización de proyectos de inversión, son, sin embargo, relativamente elevados y en todo caso superiores a la media de los realizados por las grandes empresas nacionales. Las informaciones disponibles muestran una gran variabilidad de los niveles alcanzados en cada país y en los diferentes sectores. En Italia, en 1970, las inversiones americanas en el sector industrial tuvieron una tasa media de beneficios del 12%, en el sector del petróleo tuvieron pérdida (?) y en el conjunto de las inversiones fué del 4,3%. En España, en el mismo año, el mismo tipo de inversiones tuvo unos niveles del 10%, pérdida y 8%. En Grecia las FMN del sector manufacturero tuvieron unos beneficios medios del 12%. En Portugal el beneficio medio de las firmas extranjeras (globalmente) fué del 10%, mientras que el de las firmas americanas alcanzó el 19%. Finalmente, las empresas extranjeras tienen tasas de beneficios superiores a las nacionales, según indican Salgado de Matos (1973) para Portugal, Perrakis (1977) para España y Grecia, y Alzona (1974) para Italia.

7.2.4. La penetración exterior en el sistema productivo de los PES.

El creciente aumento de las inversiones extranjeras y su especialización en los sectores industriales más dinámicos durante la etapa del proceso de transición dualista en que se produjeron los cambios estructurales más importantes de la reciente historia de los PES, ha permitido a las FMN ocupar una posición privilegiada en el sistema productivo de los PES. Su superior capacidad técnica y financiera, y las facilidades dadas por las legislaciones de estos paises, favorecieron su penetración en los sectores más dinámicos. De ahí, que pueda adelantarse la proposición de que las transformaciones estructurales en los sectores industriales han sido condicionadas (y, en gran medida, dirigidas) por las FMN. Sin embargo, el nivel de penetración en los PES es sustancialmente menor que en algunos países en transición como, por ejemplo, en los PAL.

1. La penetración en los PES.

La penetración de las FMN en la estructura productiva puede analizarse, al menos, a dos niveles: en función del peso que tienen en las ventas en las inversiones o en el capital de cada sector, y/o en función del peso de las FMN dentro de las grandes empresas que controlan la producción en los sectores más dinámicos.

En primer lugar, el flujo de capitales extranjeros hacia los PES ha permitido a las FMN dominar y controlar (hasta cierto punto) las industrias más dinámicas del sistema productivo. Como puede verse en el cuadro nº32, los sectores en que la penetración exterior es más importante, es en las industrias químicas (todos los PES), las industrias de metales básicos (Grecia e Italia), las industrias de maquinaria eléctrica (Grecia, Portugal y España) y las industrias de productos metálicos (Italia).

En segundo lugar, la presencia de las FMN entre las grandes firmas es significativa en todos los paises: en Grecia, las FMN han producido el 31% del valor añadido de todas las grandes empresas del sector manufacturero durante 1970-74 (Perrakis, 1977). En Italia (1972), el volumen de ventas de las firmas extranjeras significó el 23% del volumen de ventas de la gran industria (en 1963 fué el 18%) y sus inversiones significaron el 14% de la inversión fija bruta (11% en 1963). Dejando aparte el sector del petróleo, los grupos extranjeros en 1972 realizaron el 22% de las ventas totales del conjunto de grandes empresas en el sector de maquinaria, el 48% en la industria electromecánica y electrónica, el 30% en la industria del caucho y el 21% en la industria química (Alzona, 1974). En Portugal, de las 100 empresas más grandes, 42 tenían participación extranjera (Salgado de Matos, 1973). En España (1974), de las 500 grandes empresas industriales, 120 eran , en más de un 50%, propiedad extranjera y 80 lo eran en menos del 50% (Ministerio de Industria, 1976).

2. La penetración en los PAL.

Para comprobar la significación relativa de las FMN en los PES, puede ser suficiente con analizar los niveles de penetra

C U A D R O N° 32

PRESENCIA EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

S E C T O R E S	GRECIA(1) 1974	ITALIA(2) 1975	PORTUGAL(3) 1970-71	ESPAÑA (4) 1974
Alimentación y Bebida	9,9	19,4	12,0	17,4
Textiles y Ropa	21,2	11,8	12,0	4,3
Madera	35,3	--	--	--
Papel y Artes Gráficas	66,8	15,9	43,0	6,4
Caucho - Plástico	28,5	--	--	--
Químicos	48,2	40,8*	58,0***	37,9
Refino de Petróleo	68,5	--	--	--
Metales Básicos	67,1	46,0	--	9,2****
Productos de Metal	15,5	--	--	--
Maquinaria no-eléctrica	10,9	20,9**	--	--
Maquinaria Eléctica	55,7	--	81,0	42,1*****
Equipo de Transporte	19,1	--	62,0	49,9
Varios	45,8	15,3	--	--
TOTAL Manufact.	36,8	26,9	32,0	38,1

(1) Porcentajes de las ventas de FMN en el total de ventas. Fuente: Perrakis (1977).

(2) Capital de las grandes empresas con participación extranjera como porcentaje del capital de todas las compañías (por acciones). Fuente: ISTAT.

(3) Porcentaje del capital social con participación extranjera. Fuente: Salgado de Matos (1973).

(4) Porcentaje del capital social con participación extranjera en las grandes empresas. Fuente: Ministerio de Industria (1976).

-- Sin información.

* Industrias químicas y anexas.

** Productos de metal y maquinaria.

*** Químicos y petróleo.

**** Metalurgia no-férrea. 5,8 = Hierro y Acero.

***** Material eléctrico.

ción en los PAL y compararlos con los de los PES.

En Méjico (1970), las empresas extranjeras detentaban el 45,4% del capital estimado para las 290 grandes empresas del sector manufacturero. El control exterior es particularmente elevado en la producción de maquinaria no-eléctrica (87%), de equipo y maquinaria eléctrica (82%), de caucho y sus derivados (80%), de material de transporte (70%) y de la industria química (57%) (Furtado, 1976, p. 205).

En Brasil "una encuesta a más de 276 grupos muestra que más de la mitad del capital invertido en la industria brasileña, está detentado por grupos extranjeros y que el control extranjero aumenta a medida que nos movemos de las industrias de bienes de consumo no-duradero a las industrias de bienes de consumo duradero y de bienes de capital... Un estudio de los 55 grupos brasileños más grandes muestra... que sólo 9 no tenían participación de intereses extranjeros... Un estudio de las 50 empresas privadas más grandes, basado en el valor de sus ventas, mostró que 31 de éstas eran de propiedad extranjera" (Furtado, 1976, p. 206). Por otro lado, parece que la presencia extranjera ha ido en aumento durante los años sesenta: la participación extranjera en la inversión industrial fué, desde un 11% en 1963, a un 35% en 1969 y en las ventas industriales, desde un 29% en 1966, a un 43,5% en 1970.

Finalmente, en Argentina, en 1970, las firmas extranjeras produjeron aproximadamente el 30% de la producción manufacturera. Durante 1970-73, la producción de las FMN aumentó en un 60% por encima de la media nacional.

En resumen, comparando los indicadores correspondientes a la penetración de las FMN en los PAL con los de los PES, se advierte que en éstos últimos la penetración exterior es menor. La explicación a este hecho reside en la mayor potencia y capacidad productiva de las empresas nacionales (privadas y públicas) en los PES.

7.3. La dependencia tecnológica de los PES.

El crecimiento económico y el cambio estructural de los PES ha ido acompañado de profundos cambios en la dotación y composición de los bienes de equipo de los sectores productivos más dinámicos. El intenso proceso de industrialización ponía al descubierto necesidades crecientes de tecnología, especialmente en las ramas (y empresas) más dinámicas del sector manufacturero, que dirigieron el proceso de cambio estructural. La incapacidad del sistema científico nacional para atender estas necesidades, el carácter oligopolista y, frecuentemente, multinacional de las empresas propulsoras del proceso, etc., favorecieron la creciente transferencia de tecnología de los países más avanzados, ya sea en la forma de inversiones extranjeras, ya sea en la forma de "licensing" (royalties, patentes, asistencia técnica, etc.).

La creciente modernización tecnológica de la industria de los PES no afectó ni a todos los sectores, ni a todas las empresas; los sectores tradicionales y las empresas pequeñas estuvieron aislados de este proceso tanto, debido a su limitada capacidad para adquirir nueva tecnología, como a la escasa difusión de tecnología en el sistema productivo. Las dificultades a la difusión de la tecnología nacen tanto de las cláusulas de los contratos de transferencia tecnológica, como de las restricciones impuestas por las FMN. El resultado es un aumento del dualismo tecnológico en la estructura productiva.

Finalmente, la creciente dependencia exterior en el cambio tecnológico de los PES, es un proceso que se perpetúa debido, por un lado, a las escasas inversiones en investigación en estos países, como a los vínculos que durante el proceso de industrialización se han creado entre las firmas que operan en la economía nacional de estos países y las FMN que venden (y crean) tecnología a escala internacional. Este es el punto más débil del proceso de acumulación de capital de los PES, que les imposibilita a medio (y largo) plazo para emprender un crecimiento autónomo y sostenido. Esta es una de las características que mejor definen a los procesos de transición dualista y hacen del crecimiento de transición un crecimiento dependiente.

7.3.1. Trasferencia tecnológica e industrialización.

Los recursos tecnológicos de los PES durante el período de transición dualista, eran muy limitados debido tanto a que su stock de know-how era reducido y de capacidad limitada, como a que sus gastos en investigación y desarrollo (R & D) fueron muy reducidos durante el período. De ahí que hayan tenido que recurrir masivamente a la importación de tecnología extranjera. No existen indicadores directos (y definitvos) ni de la creación de tecnología, ni de la transferencia de tecnología de un país a otro, por lo que es necesario acudir a indicadores indirectos como el gasto en R & D(1), la significación de las importaciones de bienes de capital y los gastos en tecnología extranjera.

i) Limitado esfuerzo en investigación en los PES.

Los PES no han hecho el esfuerzo necesario en investigación durante los años que precedieron y siguieron a la gran expansión de su sector industrial, según evidencian los siguientes indicadores.

Ninguno de los PES ha sobrepasado el nivel del 1% en el ratio de gastos en R & D/PNB, que se considera como el mínimo que debe de invertir un país industrializado en investigación. Mientras Italia alcanzó un 0,9% a finales de los años sesenta, Grecia, Portugal y España permanecieron en un nivel bajo, alrededor del 0,3%. Existe, pués, una clara dicotomía entre los PES: mientras Italia tuvo un nivel de gasto por debajo de los paises industriales más avanzados (Cuadro N°33), los restantes PES no sobrepasaron el nivel que caracteriza a los paises menos desarrollados. Por otro lado, este ratio ha permanecido al mismo nivel en todos los paises excepto Italia (durante los años sesenta) lo que muestra que éste no tiende a aumentar con el crecimiento de la renta per

(1) Según indica la OCDE (1963, p. 21) "R & D constituye el mejor indicador disponible actualmente para apreciar la inversión en conocimiento que contribuirá al crecimiento de la renta nacional".

C U A D R O N° 33

RATIO DEL GASTO EN R & D CON RELACION AL PNB

P A I S E S	1963 ó 1964	1969	1972	1974
USA	3,3	2,8	--	2,3
ALEMANIA	1,4	1,8	--	2,1(1973)
JAPON	1,4	1,8	--	2,1(1975)
FRANCIA	1,6	2,0	--	1,7
REINO UNIDO	2,3	2,4	2,0	--
GRECIA	0,2	0,2	--	--
ITALIA	0,6	0,9	--	0,9
PORTUGAL	0,2	--	0,3	--
ESPAÑA	0,2	0,2(1970)	--	0,3

Fuente: OCDE, UNESCO.

capita en paises que no tienen una estructura industrial desarrollada y que no están sujetos a una fuerte competencia internacional y,- por lo tanto, resuelven sus necesidades de tecnología a través de la importación de tecnología.

Por otro lado, los PES no tienen suficiente personal especializado dedicado a las tareas de investigación. El ratio personal investigador con respecto a la población(1) muestra que todos los paises están por debajo de los niveles de los PIMA (paises industriales más avanzados) y que Italia es el único país con una cierta capacidad. Sin embarço, conviene señalar un cierto aumento del personal dedicado a investigación desde finales de los años sesenta.

Finalmente, el análisis de la distribución del gasto total en R & D por tipo de gasto, muestra que la parte dedicada a gastos de capital en Grecia (19,5% del gasto total en 1969) y España (26% en 1974) sobrepasó a la dedicada por Alemania (15% en 1973) y en Japón (16,9% en 1974), mientras que en Italia (11,2% en 1974) y Portugal (13,4% en1972) se mantuvo al mismo nivel que Francia (11,3% en 1974). Pero la parte de gasto dedicada a costes de personal en los PES (Grecia, 56%; Italia, 62%; Portugal, 61% y España, 58%) tiende a ser superior a la dedicada en los PIMA, como Alemania (55%) y Japón (53%). Esto indica que, aunque ha existido un cierto interés por mejorar la capacidad investigadora en ciertas áreas en Grecia y España, (al menos ocasionalmente), la dotación para medios técnicos continúa siendo menor a la de los PIMA.

---

(1) Personal comprometido en investigación por 10.000 habitantes:

Paises	Hacia 1970 A	Hacia 1970 B	1974 A	1974 B
USA	25,9(1971)	1,9	24,8	2,0
Alemania	14,6(1971)	13,6	16,1(1973)	13,9
Japón	29,7(1972)	8,2	35,7(1975)	8,3
Grecia	1,2(1969)	0,9	--	--
Italia	5,4(1971)	4,9	6,2	4,8
Portugal	2,6(1972)	2,1	--	--
España	1,7(1970)	0,5	2,2	1,1

Fuente: N.U.
A = Científicos e ingenieros.
B = Técnicos.
-- Sin información

ii) Creciente importación de bienes de capital.

La ausencia de un esfuerzo inversor en R & D y la necesidad creciente de bienes de capital para realizar el cambio tecnológico, forzó a los PES a comprar tecnología en el PIMA.

La importancia de la transferencia tecnológica a los PES puede ser ilustrada por la importancia de las importaciones de bienes de capital que incorporan tecnología (Cuadro N°34). Por un lado, el ratio importación de maquinaria y material de transporte/total de manufacturas importadas, pasó en Grecia del 45% (1958-60) al 50% (1973-75); en Italia, del 28% (1955-57) al 33%; en Portugal del 42% al 37% y en España del 33% al 46%. Por otro lado, las variaciones en los valores de los bienes de capital importados muestra un importante incremento de la transferencia de tecnología de todo tipo, particularmente en maquinaria no-eléctrica en España y Grecia, en maquinaria eléctrica en todos los paises y en material de transporte en Italia.

Si se analizan las importaciones por Grupos SITC, se observa un gran dinamismo de las siguientes rúbricas durante los años sesenta y setenta: generadores (España), máquinas de oficina (España e Italia), maquinaria textil y de cuero (Portugal y Grecia), maquinaria para industrias especiales (España e Italia), maquinaria de fuerza eléctrica (Italia), otra maquinaria y aparatos eléctricos (todos los paises, menos Grecia), vehículos de motor (todos los paises), barcos (Grecia).

iii) Gastos crecientes en tecnología extranjera.

La transferencia de tecnología (1) se realiza a través no sólo de las importaciones de capital fijo, sino también de la intro-

(1) La transferencia de tecnología tiene lugar a través de varios mecanismos. Por un lado, la tecnología incorporada en factores productivos puede ser directamente transferida mediante la importación directa de estos factores. Por otro lado, la transferencia puede hacerse indirectamente, o bien a través de las inversiones directas de las FMN, o bien a través de contratos de "licencing" con empresas extranjeras. Todos estos mecanismos no son excluyentes, sino que, de hecho, la transferencia tecnológica es una combinación de todos ellos (UNCTAD, 1972 y 1975).

C U A D R O N° 34

VALOR DE LAS IMPORTACIONES (estimaciones en millones de $)

S E C T O R E S	G R E C I A		I T A L I A		P O R T U G A L		E S P A Ñ A	
	1958/60	1973/75	1955/57	1973/75	1958/60	1973/75	1958/60	1973/75
Maquinaria no-eléct.	61,1	1.829,8	802,9	8.932,5	65,3	1.041,7	88,7	5.896,6
Maquinaria eléctrica	24,4	707,2	213,1	4.872,3	29,7	704,4	24,7	1.941,8
Equipo de Transporte	141,5	1.865,2	346,9	5.046,3	51,9	101,2	36,1	1.562,9
Importación Manufac. TOTAL	509	8.840	4.956	58.003	353	7.494	457	23.681

Fuente: UNECE (1972) y cálculos propios basados en N.U. y en el FMI.

ducción de patentes, marcas comerciales, diseños industriales, modelos de utilidad, know-how, preparación técnica del personal, etc., que es lo que se denomina generalmente "licensing" (UNCTAD, 1975, p. 20). "Licensing" es el mecanismo indirecto alternativo a las inversiones directas en bienes de capital en lo que concierne a transferencia de tecnología (Hawthorne, 1971, p. 45).

Los pagos directos en tecnología extranjera son tan sólo un indicador de todas las compras hechas, dado que existen canales encubiertos de pago de la tecnología importada. A partir de la limitada información disponible; es posible apreciar las características generales de los costes que el cambio tecnológico llevó consigo en los PES.

1. En primer lugar, el gasto total en tecnología (Cuadro N°35) extranjera ha constituido una continua salida de medios financieros de los PES durante el período en análisis. En Grecia (1967) representó el 0,5% del valor de las exportaciones; en Italia (1975) el 1,1%; en Portugal (1970) el 0,9% y en España (1974) el 2,4%. Los pagos directos por tecnología han crecido a un fuerte ritmo en todos los países (particularmente durante los años sesenta) muy por encima del PIB: la tasa anual de crecimiento en Grecia (1957-67) fué del 13,1% (casi dos veces la del PIB); en Italia (1962-75) fué del 9,3% (2,33 veces la tasa de crecimiento del PIB) y en España (1964-74) fué del 17,1% (2,6 veces la del PIB). Los ratios entre pagos por tecnología extranjera y PIB o exportaciones no son en general muy elevados, pero ello no significa que los gastos en tecnología no sean relevantes: por ejemplo, en 1975 los pagos por tecnología en Italia representaron el 124% de las inversiones directas realizadas por las FMN y en España (1974) significaron el 63%. Es decir, que con los pagos por tecnología se cubrió más de la mitad de las entradas de inversiones directas, lo cual es un indicador que habla por sí solo.

2. En segundo lugar, el deficit de la balanza tecnológica de los PES ha aumentado progresivamente durante el período. En Italia pasó de 112,9 millones de $ en 1965 a 297 millones de $ en

C U A D R O N° 35

Pagos Directos por la Transferencia de Tecnología y su Relación con el PIB y las Exportaciones. (millones de $).

PAISES	Pagos por transferenci. de tecnol. Año Inicial	Año Final	Tasa media anual del crecimiento de los pagos	Pagos como % de la exportación Año Final	Relación de tasas entre PTT/PIB (a prec.de 1970)
GRECIA (1957-67)	0,7	2,4	13,1	0,5	1,93
ITALIA (1962-75)	115	366	9,3	1,1	2,33
PORTUGAL(1) 1970	--	8,6	--	0,9	--
ESPAÑA (1964-74)	56	171	17,1	2,4	2,59

Fuente: U.N., OCDE y FMI.

(1) Estimaciones propias.

1975, mientras que en España lo hizo de 102 millones de $ (1967) a 118 millones de $ (1974). El ratio pagos/cobros por tecnología(1) muestra que los PES (principalmente España) tienen una balanza tecnológica muy por debajo de la de los PIMA (menos Japón). Este esquema es coherente con el de aquellos paises que han atravesado por un proceso de fuerte cambio estructural y de altas tasas de crecimiento.

3. Esta continua erosión de la balanza de pagos por tecnología ha ido acompañada de una escasa actividad inversora en R & D. En Italia (1965) el deficit de la balanza de pagos por tecnología representó un 54,3% de los gastos en investigación en el sector empresarial y los pagos por tecnología extranjera representaron el 75% del gasto total en investigación; en España estos indicadores tomaron los valores de 105,3% y 75,3%.

4. En cuarto lugar, los pagos por tecnología se centraron alrededor de un limitado número de sectores manufactureros. En Grecia, "el sector químico fué el principal consumidor de patentes entre 1963-67 y también el sector con un ratio de dependencia más elevado. La rama de maquinaria eléctrica fué el segundo del sector manufacturero con un 12,2% del total de pagos por licencias, etc." (Unece, 1972, pp. 73-74). En España (1974) el sector químico hizo el 27% del total de pagos por tecnología; el sector del automóvil, el 21%; el sector de alimentación, el 12% y el sector de material eléctrico, el 9%.

Por otro lado, hay que señalar que la mayor parte de los pagos por tecnología suele ser realizada por un número muy pequeño de empresas. En España (1971), por ejemplo, el 90% de las empresas que realizaron pagos por el uso de tecnología extranjera (menos de 100.000 $ anuales) sólo alcanzaron un 17% del gasto total en tecnología, mientras que un 2,5% de las firmas (más de 500.000 $ anuales) realizaron unos gastos que representaron un 60% del total. O'Brien (1976, p. 37) dice que en España "las empresas con participación extranjera (principalmente, FMN) hicieron el 70% de los pa

(1) Ratio pagos/cobros por tecnología: EE.UU., 0,05(1965); Alemania, 2,7; Francia, 2,5; Japón, 24,5; Italia, 5,3(1975); España, 32,2(1974).

gos directos en tecnología extranjera en 1972".

5. En resumen, los indicadores anteriores muestran que el crecimiento económico de los PES ha estado basado en un flujo continuo de tecnología extranjera. Tan sólo en el caso de Italia (y, en menor medida, en España) ciertas firmas han sido capaces de usar la tecnología extranjera como un medio de aprendizaje a fín de desarrollar su propia actividad investigadora y alterar su posición en los intercambios internacionales de tecnología.

7.3.2. Los contratos de transferencia de tecnología.

El aspecto negativo de la situación no es la cantidad de divisas extranjeras gastadas, sino, principalmente, las restricciones impuestas a través de los contratos de transferencia de tecnología. Los efectos de estas restricciones sobre las empresas son difíciles de cuantificar, pero sin duda son considerables; los más destacables son las limitaciones a la difusión de la tecnología dentro del sistema productivo y los obstáculos a la realización de un progreso tecnológico autónomo en los países importadores. Ambos se resumen en una dependencia creciente de la tecnología extranjera.

A pesar de que la información sobre contratos de transferencia de tecnología es muy limitada, es posible trazar las características generales de ellos en los PES. Dos son las conclusiones del análisis de los pocos estudios que existen sobre el tema: por un lado, los PES durante el período de transición dualista han recurrido cada vez más a este mecanismo; por otro lado, ello les ha maniatado excesivamente en el uso y explotación del producto comprado.

i) Creciente aumento de los contratos de transferencia tecnológica.

Las características generales de los contratos de transferencia tecnológica en los PES, pueden resumirse de la siguiente forma:

En primer lugar, los PES han sido una de las áreas preferidas en la transferencia de tecnología a través del sistema de contratos entre los países que han atravesado por un período de crecimiento dualista durante los últimos treinta años (Cuadro N°36). Por ejemplo, entre 13 países en desarrollo, España ha recibido un 34% de los contratos y Grecia un 4%. El número de contratos ha tendido a aumentar durante los sesenta y setenta: en España, por ejemplo, durante el período 1964-71, la tasa de incremento fué del 12%.

En segundo lugar, estos contratos consisten en una combinación de varias "formas" de transferencia. Un reciente estudio realizado por el secretario de la UNCTAD(1), muestra que en España el 50% de una muestra de 101 contratos de transferencia de tecnología, consistía en la combinación de dos "items" (patentes y know-how) y que el 90% de ellos contenía al menos 3 "items".

Después, los contratos tienden a concentrarse en un reducido número de sectores productivos. En los PES, una gran proporción se han hecho por firmas que operan en sectores modernos (en España, 67% de los contratos durante 1964-69; en Grecia, 45%). En España (1971) se realizaron 328 contratos en los sectores siderometalúrgico y construcción naval; 117 en el sector químico y combustible(2).

Por otro lado, el registro de patentes extranjeras puede dar una idea de los acuerdos sobre licencias (Hawthorne, 1971, p. 47). En 1967, el número de patentes registradas en Grecia fué de 3.277 (70% de las cuales eran extranjeras); en Italia fueron 27.487 (67%); en Portugal, 1.129 (93%) y en España, 11.228(73%)(3).

---

(1) UNCTAD, 1974: "Major issues arising from the transfer of technology: a case of study. Spain". U.N. TD/B/AC 11/17.

(2) Los países de origen de la tecnología fueron los PIMA y su importancia varía de año en año. En España (1971) se negociaron 163 contratos con firmas francesas, 131 con firmas alemanas, 108 con firmas americanas y 71 con firmas inglesas.

(3) En el mismo período,en Japón se registraron 20.773 patentes, de las que el 33% eran extranjeras y en EE.UU. 116.926, de las que el 56% eran extranjeras (Fuente: "Industrial Porperty". Ginebra).

C U A D R O N° 36

Acuerdos Contractuales sobre la Transferencia de Tecnología en los Sectores Manufactureros más Importantes de algunos Países. Final de 1970 (1)

P A I S E S	Total Manufact	Sector(3) Moderno	Sector (4) Tradicional	Otros Sectores
GRECIA	326	146	89	91
ESPAÑA (2)	2.652	1.770	612	270
YUGOSLAVIA	692	458	203	31
BRASIL	1.579	879	242	458
ARGENTINA	342	219	73	50
TOTAL (13 paises)	7.825	4.525	2.050	1.250

Fuente: UNCTAD, 1975.

(1) Ver UNCTAD (1975) para la cobertura de cifras de diferentes paises.

(2) Se refiere a la cobertura anual de los contratos concluidos en el período 1964-69.

(3) Moderno: petróleo, farmacéutico, petroquímico, otros químicos, maquinaria, maquinaria eléctrica, automóviles, equipo ferroviario, construcción naval, otros transportes, etc.

(4) Tradicional: alimentación, tabaco, textiles, ropa, productos de piel, madera, papel y artes gráficas, fabricaciones de metal, piedra y derivados.

Durante los años sesenta y setenta, el número de patentes extranjeras aumentó continuamente en todos los países; los EE.UU. han sido el país que más patentes registró en el área, seguido de Alemania y Francia. Los sectores en que el número de patentes fué mayor, fueron el sector químico, el de maquinaria eléctrica y el de transporte.

Finalmente, como indica la UNCTAD (1975, p. 10), la incidencia de los contratos de transferencia depende del tipo de empresa que los firma, y de si es mayoritariamente controlada por una firma extranjera, o bien es propiedad total de empresas nacionales.

ii) Las restricciones de los contratos de tecnología.

Los indicadores anteriores, a pesar de su carácter descriptivo, resaltan la importancia que el sistema de patentes y los contratos de asistencia técnica han tenido en las transformaciones económicas de los PES; sin embargo, sería de mayor importancia conocer las cláusulas y condiciones que normalmente figuran en ellos, pués nos permitirían tener una idea más precisa del impacto de la tecnología extranjera en el funcionamiento de la industria. El análisis de los contratos proporcionaría las pruebas sobre los límites de la transferencia de tecnología y sobre sus conexiones entre inversiones directas y tecnología extranjera.

O'Brien (1976) ha estudiado 101 contratos de venta (y/o alquiler) de asistencia técnica extranjera firmados durante 1950-73 por firmas establecidas en España; la UNCTAD (1975) ha estudiado las limitaciones del acceso y uso de tecnología extranjera en los PES y en otros países en desarrollo. Las conclusiones más importantes de ambos estudios son las siguientes:

En primer lugar, cuando los contratos son de concesión de una patente (54 en la muestra), existen restricciones de exportación en el 44% de los casos y menores limitaciones en el 26%. Las limitaciones de exportación aparecen en aquellos casos en que la empresa es capaz de cubrir las necesidades del mercado nacional y competir internacionalmente. UNCTAD confirma que la existen

cia de cláusulas que prohiben la exportación es muy frecuente en los contratos firmados por empresas de países en desarrollo. Estas restricciones pueden ser implícitas (caso de las filiales de las FMN) o explícitas (caso de "joint-ventures" y de los acuerdos de licencias)(1). Las transferencias de este tipo suelen ser, por lo tanto, "input-creating" y "export-discouraging" desde el punto de vista de los países receptores.

En segundo lugar, UNCTAD recalca que el uso de cláusulas "tied-purchase" (caso de Grecia) es frecuente, especialmente, cuando los proveedores de la tecnología no tienen control sobre la empresa compradora (por ejemplo, operaciones de "assembly"). Este puede ser un mecanismo apropiado para transferir beneficios desde los países receptores de tecnología, dado que prohibe la compra de mercancías en el mercado libre y permite la manipulación de los precios.

En tercer lugar, en 42 contratos de la muestra estudiada por O'Brien (1976) se incluyen cláusulas sobre el intercambio de mejoras tecnológicas entre comprador y vendedor de tecnología. Los acuerdos establecen que el acceso de los compradores a la mejora introducida (por ellos) se hará de acuerdo con los contratos primitivos, que las empresas extranjeras obtienen las mejoras introducidas por el comprador gratuitamente, que estas mejoras continuarán siendo propiedad del vendedor (en casi todos los contratos analizados) y que, por lo tanto, la empresa extranjera (vendedor) se reserva el derecho de vender o alquilar las mejoras introducidas por la empresa compradora de tecnología.

Por otro lado, sólo en dos casos de los 101 contratos se preveen garantías para el comprador sobre la calidad del producto

---

(1) Las restricciones implícitas pueden tomar diferentes formas: reparto de mercados entre las empresas subsidiarias o filiales y las compañías-madre o distribución de los mercados entre las diferentes FMN. Alternativamente, pueden estar vinculadas a los precios de exportación e importación en las transacciones entre varias empresas de las FMN.

y de los equipos facilitados. Diez contratos especifican que no conceden garantías y el resto no especifican nada.

Sólo en seis casos, los compradores tienen derecho a usar y adquirir la tecnología una vez que el contrato expire, mientras que catorce prohiben expresamente cualquier uso de ella. Por lo tanto, en el resto de los casos persiste la incertidumbre sobre el uso futuro de la tecnología adquirida y también sobre la actividad basada en ella. En los casos en que no se establecen restricciones sobre el uso posterior de la tecnología, aparecen restricciones sobre el derecho a difundir información y/o conocimiento a otras empresas.

Finalmente, en 64 contratos existe prueba de la participación extranjera en el capital de la empresa española(1), y en 37 contratos la participante extranjera es la misma empresa que concede la tecnología o una subsidiaria.

7.3.3. FMN y transferencia de tecnología.

Las inversiones directas junto con "licensing", constituyen los principales mecanismos "indirectos" de transferencia internacional de tecnología. Aunque los dos canales son conceptualmente distintos, en realidad es muy difícil separarlos e interpretarlos correctamente. Las FMN pueden transferir tecnología a través de sus filiales no sólo en la forma de bienes de equipo, productos intermedios, etc., sino también vía patentes y licencias. De hecho, como indica Germidis (1977), una creciente proporción de la transferencia de tecnología industrial se realiza a través de las inversiones directas de las FMN.

En el epígrafe anterior se ha analizado la importancia de las inversiones extranjeras en los PES. Como se ha señalado,

---

(1) La participación es igual o superior al 50% en 38 casos y menor al 50% (pero generalmente superior al 30%) en 26 casos.

las inversiones extranjeras han tendido a dirigirse hacia los sectores industriales modernos(1) (44,8% de la inversión total en Grecia durante 1959-67; 72% en Italia durante 1956-73; 43,5% del stock de capital en Portugal en 1975 y 50,2% de la inversión total en España durante 1960-70) y, en menor medida, hacia las actividades tradicionales(2) (6,9% en Grecia; 13,2% en Italia; 19,3% en Portugal y 22,8% en España). Es decir, la parte más significativa de la inversión extranjera se dirigió a sectores que pueden ser denominados sectores intensivos en investigación. De ahí que se pueda mantener que una cierta transferencia de tecnología ha tenido lugar en los PES mediante las FMN.

Sin embargo, como señala Michalet (1977), los canales y mecanismos de transferencia de tecnología no funcionan al nivel que uno puede suponer. La principal característica del comportamiento de las FMN en los PES es la marcada subordinación de las filiales a la empresa-madre o al grupo. En relación con el uso de tecnología, las filiales no siempre actuaron independientemente: la elección de las técnicas de producción, los diseños de las plantas, el reclutamiento y preparación del personal, la relación con los proveedores locales y clientes, etc., todo depende de la organización de las FMN a nivel internacional. Tan sólo en aquellos casos en que el mercado nacional lo exigía (debido a que es suficientemente amplio o tiene características específicas, como en algunas ocasiones en España, Italia o Grecia), fué posible una cierta autonomía en algunas industrias. Veamos, pués, las limitaciones de la transferencia tecnológica a través de las FMN.

---

(1) Sectores modernos: petróleo, productos farmacéuticos, industria química, maquinaria, vehículos de motor, construcción naval y material de transporte.

(2) Sectores tradicionales: alimentación, tabaco, textil, ropa, cuero, madera, papel e imprenta, piedra y cristal, partes metálicas.

1. Incapacidad de las filiales para introducir innovaciones a nivel local.

Con algunas excepciones (como en el caso de un FMN en Grecia que ha incorporado modificaciones en las transformaciones en goma, o en el caso de Seat, Michelín, Renault y General Electric en España, etc.), el papel de una filial se reduce a reproducir localmente (mediante transformación o ensamblaje) una parte de la gama de productos ofrecidos internacionalmente por la FMN. La relación con el potencial científico y técnico nacional es practicamente nula, debido tanto al bajo nivel en los PES (menos Italia en algunos sectores), como principalmente al hecho de que la contribución de la empresa-madre a sus filiales cubre todas las secuencias de los proyectos, desde los estudios de viabilidad hasta la distribución de los productos (know-how, elección de maquinaria, etc.), de acuerdo con los acuerdos de asistencia técnica que gobiernan las relaciones entre filial y FMN.

2. Capacidad limitada para realizar investigaciones específicas en las filiales.

A pesar de que existen fuertes vínculos entre las filiales y la FMN, de que el diseño y la puesta en funcionamiento de las plantas se hace de forma estandarizada en toda la red multinacional y de que se aplican las mismas técnicas de producción en toda la red, puede ocurrir (como en algunos casos en España e Italia) que algunas plantas desarrollen procesos productivos de mayor calidad técnica que las filiales de otros paises y, por lo tanto, que su productividad sea mayor. Estos casos, según Michalet (1977), ocurren más frecuentemente en las FMN europeas y se pueden explicar por las características del mercado del país receptor, por las condiciones sociales y técnicas de la fuerza de trabajo y, también, por el momento en que la planta se ha construido. De ahí que en algunos casos y en sectores relacionados con industrias maduras, las FMN hayan realizado cierta investigación en los PES, que basicamente favorece las necesidades de la

red internacional de la FMN.

3. Limitada transferencia de tecnología a través del personal.

El reclutamiento y la preparación del "staff" de extracción local podría ser un importante medio de transferencia de tecnología. Las FMN han estado desempeñando un papel muy positivo al preparar a cuadros de dirección y cuadros medios en sus filiales de los PES (aunque no ha ocurrido lo mismo con los trabajadores no cualificados). Sin embargo, es muy difícil determinar el nivel de difusión de tecnología a través de este mecanismo en los PES, debido tanto a la tendencia a mantener el staff dentro de la red de la multinacional (promoción en la FMN), como al hecho de que las alternativas profesionales nacionales son las otras FMN que compiten en el sector. La posibilidad de que el personal preparado abandone el puesto por otra empresa de origen nacional existe, aunque no es muy probable.

4. Limitada transferencia de tecnología a proveedores y clientes.

Las relaciones de las FMN con proveedores y clientes locales es el mecanismo de transferencia de tecnología que tiene más limitaciones, como puede verse a continuación.

Por un lado, la FMN hace uso marginal de proveedores locales. Normalmente no existe especial relación entre las nuevas plantas y las compañías establecidas en el área, como han observado Judet y Palloix (OCDE, 1973d) al referirse al caso italiano. Sin embargo, en el caso del sector agrario, algunas FMN ofrecen asistencia técnica a los proveedores (en Grecia, por ejemplo) a fín de mantener un aprovisionamiento regular de materias primas y de buena calidad. En el caso de la industria del automóvil, existe una sustancial relación con subcontratistas locales (España, Grecia, Italia) a pesar de los problemas de costes y deficiencias técnicas; lo mismo ocurre en algunas industrias del sector químico y del sector de maquinaría eléctrica (España e Italia). En es

tos casos, las firmas preferidas suelen ser aquéllas que pertenecen a la red de subcontratación internacional o que entran a formar parte de aquéllas. En cualquier caso, la transferencia de tecnología se produce, pero usualmente tiene un bajo nivel de difusión, en tanto en cuanto, la empresa subcontratante se incorpora de alguna forma a la propia red de la FMN.

Por otro lado, en el caso de los clientes locales, la difusión de tecnología es más limitada porque se limita tan sólo al uso de los nuevos productos, y no se extiende al dominio de la tecnología que permita reproducir dichos productos. Sin embargo, en el caso de bienes de capital, no hay duda de que se produce una importante transferencia de tecnología.

5. Conclusión.

De todo lo anterior se deduce que la transferencia de tecnología a través de las FMN en los PES ha tenido un carácter muy limitado.

Por un lado, hay que reconocer que la importancia de las inversiones extranjeras en los sectores modernos se traduce en la utilización de nuevas técnicas en el sistema productivo de los PES, lo que significa un "salto" tecnológico con respecto a la tecnología usada en estos sectores. Es decir, que la acumulación de capital a través de las FMN ha llevado consigo la incorporación de tecnología más avanzada que, en muchos casos, tiene un nivel tan elevado como en el país de la compañía-madre. Esto tiene efectos específicos sobre el proceso de acumulación de capital, la competitividad, la calificación de la fuerza de trabajo, los mercados, etc. de los sectores en que las FMN operan.

Sin embargo, la difusión de las técnicas introducidas a todos los niveles y de la tecnología utilizada en el proceso productivo por las filiales de la FMN es más bien limitada. En general, existe una cierta tendencia a establecer circuitos cerrados de información dentro de las redes de las FMN y a ligar las filiales directamente al sistema económico internacional, de tal forma, que en muchos casos las filiales de la FMN actúan como islas desde el punto de vista productivo.

7.3.4. Tecnología, dependencia y dualismo: notas finales.

La esencia de la industrialización y cambio estructural de los PES ha sido el aumento (y mejora) de su capacidad tecnológica y la aplicación de nuevas técnicas al sistema productivo. El cambio tecnológico ha sido introducido principalmente en los sectores más dinámicos por las grandes firmas y, en parte, transferido de los PIMA. Después del período reciente de industrialización parece que, como resultado, ha aumentado la dependencia de la tecnología extranjera y se ha expandido por el sistema productivo el dualismo tecnológico.

i) Dependencia tecnológica.

La dependencia tecnológica es un tema complejo. Los países que han atravesado por un proceso de crecimiento dualista, normalmente han tenido una "cierta incapacidad estructural" para producir los bienes de capital necesarios y no han podido dejar de adoptar tecnología extranjera. Esta incapacidad significa dependencia tecnológica (Merhav, 1969). Las principales consecuencias serían la articulación creciente del sistema productivo de los países en desarrollo al de los PIMA a través de las tecnologías adoptadas en aquéllos, el aumento de los vínculos de las empresas nacionales con las empresas extranjeras a través de los contratos de transferencia de tecnología y el deficit continuo de la balanza de pagos por tecnología.

En este capítulo se ha mostrado que los PES han aumentado sensiblemente su dependencia tecnológica durante el período bajo estudio, debido al proceso acelerado de crecimiento. Sin embargo esta conclusión debe de ser matizada en varios aspectos.

En primer lugar, la incapacidad de los PES para producir bienes de capital ha sido relativa. Su industrialización comenzó a mediados del siglo XIX y existe, por lo tanto, una gran tradición (principalmente en España e Italia) en la producción de maquinaria y de manufacturas metálicas, lo cual les diferencia de otros paises en crecimiento (los PAL, por ejemplo). Como indican las estadísticas de producción industrial, una parte importante de los

bienes de capital utilizados por el sistema productivo, se producen en los mismos países. Sin embargo, durante los últimos treinta años las importaciones de bienes de capital y de know-how han aumentado enormemente (principalmente en los campos relacionados con la nueva tecnología desarrollada en los PIMA).

En segundo lugar, el cambio tecnológico es un proceso a largo plazo en el que las pequeñas mejoras en las técnicas utilizadas juegan un decisivo papel, no sólo para el desarrollo de nuevas invenciones, sino principalmente en el proceso de innovación y adaptación a mercados específicos. Los PES tenían una importante "reserva" de trabajadores cualificados y de ingenieros, cuando comenzó la última fase de su industrialización y una parte de su cambio tecnológico se realizó a través de un lento proceso de pequeñas mejoras en las técnicas importadas y nacionales. Es practicamente imposible medir el cambio tecnológico debido a sus recursos "nativos".

Finalmente, durante el período en estudio han tenido lugar importantes cambios en la cualificación de sus trabajadores, ingenieros y "managers", no sólo a través de "learning by doing" en el proceso productivo, sino también mediante el perfeccionamiento adquirido en el extranjero (emigración, educación de postgraduados, etc.).

Sin embargo, a pesar de los matices anteriores, los hechos son que la inversión en R & D es relativamente baja, que el sistema educativo y las facilidades de investigación son inadecuadas y que la importación de tecnología y de know-how han ido aumentando durante los últimos 30 años. El resultado es que hoy los PES son cada vez más dependientes de la tecnología creada en los PIMA.

ii) Dualismo tecnológico.

El dualismo tecnológico se ha ido extendiendo a través del sistema productivo de los PES durante los últimos treinta años, debido al hecho de que el crecimiento económico se ha basado en un modelo de acumulación de capital liderado por las grandes empresas

y dirigido hacia un reducido número de sectores modernos. Como resultado, una cierta forma de dualismo es evidente tanto a nivel de empresa (empresas pequeñas VERSUS empresas grandes), como a nivel de sectores económicos (sectores tradicionales VERSUS sectores modernos).

Durante el período de intensa industrialización, las empresas pequeñas encontraron grandes dificultades en acceder a las nuevas técnicas que eran introducidas en el sistema productivo. Por un lado, las pequeñas empresas fueron practicamente barridas del mercado en los sectores en que las grandes empresas lo dominaban y donde la tecnología moderna fué uno de los condicionamientos más importantes para permanecer en dicho mercado. También, las dificultades financieras de las pequeñas empresas han sido una importante barrera, no sólo para tener acceso a la tecnología extranjera, sino también para desarrollar las técnicas "domésticas". Además, el sistema de subcontratación, que hubiera permitido la integración de grandes y pequeñas empresas, no se ha generalizado en los PES. La subsidariedad entre las grandes y las pequeñas empresas bloqueó la difusión tecnológica y mantuvo el dualismo industrial y tecnológico. La subcontratación continúa siendo muy limitada en los PES. Finalmente, no ha sido puesto en funcionamiento algún otro mecanismo de transferencia de tecnología a las pequeñas empresas. No sería difícil para ellas incorporar técnicas que ya no son utilizadas en los PIMA (y que son más modernas que las que ellas usan en la actualidad) en sus estructuras productivas.

El modelo de acumulación de capital en los PES ha favorecido el desarrollo en algunas industrias modernas, tales como las de bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo duradero, y ha prestado poca atención a las industrias tradicionales (textiles, muebles, etc.) y a la agricultura. Las grandes empresas han tendido a operar más en las industrias modernas, mientras que las pequeñas empresas lo hacían en sectores tradicionales. Por lo tanto, el desequilibrio entre los sectores modernos y tradicionales ha aumentado durante el reciente período de industrialización. De ahí que el "gap" entre los dos sectores se haya ampliado, no sólo

con respecto a las tecnologías aplicadas en el proceso productivo, sino también con respecto a la dotación de inputs no-físicos, tales como capacidad de organización y dirección, niveles de know-how técnico, información y aptitudes socioeconómicas para aceptar riesgos, maximizar beneficios, etc.. En la actualidad esta estructura dualista refleja diferentes niveles de desarrollo: las industrias más dinámicas y avanzadas VERSUS las actividades retrasadas y tradicionales. Parece que la presente crisis económica internacional y la reestructuración previsible de los sistemas productivos de los PES, impondrán significativos cambios en sus estructuras industriales.

CAPITULO VIII:

Las estrategias del cambio estructural y el crecimiento de transición en los PES.

En los capítulos anteriores se han analizado las características del crecimiento y de la industrialización de transición en los PES, y se han aislado los factores directos que les han condicionado a través del proceso de acumulación de capital. Tres han sido las conclusiones más generales del análisis: por un lado, las limitaciones del modelo de transición dualista de los PES (desde el punto de vista de la utilización de los recursos y del cambio estructural) se deben a una utilización, en parte, improductiva de los recursos disponibles y a una estrategia del cambio estructural basada no tanto en el sector industrial, como en sectores de baja productividad. Por otro lado, el éxito relativo de la transición dualista de los PES se debe al gran esfuerzo ahorrador realizado por estas economías, a la capacidad de generación de excedente del sistema productivo y a su apropiación por el sector industrial y/o de servicios, y al papel dinámico que desempeñaron las grandes empresas, las empresas públicas, las FMN y los grupos nacionales privados. Finalmente, el crecimiento de transición ha sido el resultado de la coordinación de factores endógenos y exógenos, lo que en gran medida le ha convertido en un crecimiento dependiente.

El problema ahora es estudiar si el crecimiento de transición de los PES se ha ajustado a alguna de las hipótesis propuestas por los teóricos del crecimiento económico, para explicar (o favorecer) los procesos de transición dualista (carácter propulsivo del sector agrícola en la acumulación de capital, crecimiento liderado por las exportaciones, industrialización basada en la sustitución de importaciones) o, más bien, puede reducirse al análisis en términos de la acumulación de capital extendido a los cambios de la demanda interior. La tésis es que en la última fase del

crecimiento de transición lo realmente definitivo y diferencial ha sido la expansión y ampliación de la demanda que, en cierta forma, ha dependido del proceso de acumulación interior de capital (demanda interior), si bien han incidido(relativamente) factores externos que han favorecido el crecimiento de la demanda global.

8.1. La agricultura: ¿un sector estratégico de la acumulación de transición?

En las etapas iniciales de la transición dualista, el sector agrícola es un sector básico para el crecimiento del producto nacional, pués alrededor de él se articula toda la actividad productiva de la economía y en él se concentra entre el 50% y el 70% de la fuerza de trabajo. Durante el proceso de industrialización, la agricultura tiene una importancia estratégica no sólo porque proporciona alimentación, trabajo y materias primas al sector industrial y porque es un mercado para sus productos, sino principalmente por su participación en la generación del excedente de acumulación imprescindible para realizar el cambio estructural, y por su papel decisivo en la obtención de divisas extranjeras necesarias para la compra de bienes de capital y productos intermedios. En resumen, esta hipótesis mantiene que la agricultura es un sector estratégico para la realización de los proyectos de industrialización en una economía en transición.

La cuestión ahora es contrastar si la agricultura ha jugado un papel estratégico en los PES durante la última etapa del período de transición dualista. Aunque la información disponible es insuficiente para poder establecer un análisis definitivo del problema, se puede proponer que a partir de mediados de los años cincuenta el sistema económico de los PES (con restricciones para el caso de Grecia) ha dejado de centrarse en el sector agrícola y se ha ido articulando alrededor del sector industrial y de servicios. En este proceso el sector agrario ha ido perdiendo su carácter estratégico, no sólo en el suministro de materias primas, mano de obra, etc., sino principalmente en la generación del excedente de acumulación y del excedente exterior. Desde el punto de vista de la acumulación de capital parece ser que el sector agrícola ha jugado un papel menor durante los últimos veinte años; es más, puede proponerse incluso que el crecimiento y cambio estructural en los PES no se habría producido sobre la base del sec

tor agrícola y sin el apoyo de la internacionalización de la producción y del capital.

8.1.1. Las condiciones de la producción agrícola.

La participación del sector agrícola en la formación del excedente de acumulación y del excedente exterior, depende de su capacidad productiva y exportadora que están condicionadas, en parte, por el nivel de racionalidad alcanzado en la producción. En períodos de fuertes cambios estructurales, esta participación sólo puede mantenerse si la racionalización de la economía afecta al propio sector industrial capacitándole para seguir generando un excedente de producción elevado. Sin embargo, llama la atención el hecho de que el sector agrario haya estado "marginado" de los proyectos de cambio estructural del sistema productivo. Esto puede ser considerado,por lo tanto,como una prueba "negativa" del papel limitado desempeñado por este sector. Veamos rapidamente algunas de las características más importantes.

i) Dualismo y concentración limitada de las explotaciones agrícolas.

El rasgo más característico de la estructura agrícola de los PES (menos Grecia) es la dicotomía entre un número excesivo de pequeñas explotaciones que no alcanzan los mínimos de dimensión para que puedan ser trabajadas racionalmente, y un número pequeño de grandes explotaciones que detentan la mayor parte del suelo cultivable, pero con bajos niveles de eficacia económica. Así, el 1% de las explotaciones ocupan el 50% de las tierras en Portugal, el 49% en España y el 35% en Italia; en Grecia, sin embargo, el 97% de la superficie cultivada lo es en explotaciones de menos de 50 acres (practicamente el 99,9% del número total de explotaciones)(1).

---

(1) Mientras en Grecia las pequeñas explotaciones son la base del modo de producción en el sector agrario, en el resto de los paises las grandes explotaciones (de más de 100 ha.) generan más del 30% del valor añadido del sector.

Durante el período en estudio se ha producido una cierta concentración de las explotaciones, como indica la disminución del número de explotaciones en Italia (16% entre 1961-71) y en España (12% entre 1962-72). Pero continúa existiendo un creciente "gap" entre la disminución de la fuerza de trabajo (emigración) y la reducción del número de explotaciones (concentración) debido, sin duda, a que la emigración ha afectado más a los hijos de los agricultores que a ellos mismos.

ii) Limitada y decreciente población activa asalariada.

Aunque la mayor parte de las explotaciones (de las pequeñas explotaciones, por lo tanto) están ocupadas por sus propietarios(1) y aunque las explotaciones familiares son la forma de tenencia y de trabajo de la tierra más extendida (principalmente en las zonas de minifundios), las grandes explotaciones con mano de obra asalariada han ampliado sus actividades en Italia (Lutz, 1962), Portugal (Almeida, 1974) y España (Naredo, 1971) desde las reformas agrarias de mediados del siglo XIX. Bajo una perspectiva de racionalidad económica, el aumento de mano de obra asalariada podría ser un índice de la puesta en marcha de cambios estructurales racionales, tendentes a considerar la explotación agrícola como una empresa capitalista. Sin embargo los hechos son que los cambios estructurales en el sector han disminuido la población asalariada (indicador de que en el sector agrícola las relaciones de producción son complejas y no obedecen a los criterios modernos del sector industrial) y que las explotaciones pequeñas familiares han tenido un dinamismo (capitalista) mayor en algunas áreas de los PES.

---

(1) La importancia de las explotaciones directas en el total de explotaciones o total de tierra cultivada:

Países	Porcentajes	Fuente:
Grecia(1961)	88% (explotaciones)	OCDE, 1973a
Italia(1971)	57% (superficie)	Annuario Statistico
Portugal(1954)	62% (explotaciones)	Almeida, 1974
España(1972)	74% (superficie)	Tamames, 1974

La población activa asalariada en Grecia es reducida (5% en 1971; Vergopoulos, 1977) y alcanza niveles medios en Italia (37% en 1973), España (36% en 1970) y Portugal (60% en 1960). Pero en todos los países(1) ha disminuido la proporción de trabajadores asalariados en el campo, con excepción de Italia donde aumentó durante los años sesenta (en 1960 representaban el 26%)(OCDE, 1973b). En general, la explicación viene dada por el hecho de que los trabajadores asalariados tienden a emigrar en mayor porporción que los agricultores y sus ayudantes familiares y de que cuando el campo alcanza mayores niveles de mecanización, tiende a ampliarse el número de trabajadores especializados.

Las pequeñas explotaciones familiares tienden a mantenerse en algunas áreas gracias a que los agricultores y sus ayudantes familiares combinan el trabajo en el campo con el trabajo en la industria y principalmente en la construcción.La agricultura "part-time" suele darse en explotaciones menores de cinco has. localizadas en áreas industriales o en grandes explotaciones. Este es el caso de las explotaciones familiares de la parte baja del Valle del Po en Italia (Lutz, 1962) o de las explotaciones intensivas del País Vasco, Asturias o Levante en España (Naredo, 1971).

iii) Importancia de la producción agrícola tradicional.

A pesar del crecimiento y de los cambios introducidos en la producción agraria durante los últimos veinticinco años, los principales productos agrarios siguen siendo los relacionados con la agricultura tradicional del área (trigo, aceite, legumbres, frutas, etc.). Los PES se han especializado en la producción de "cosechas" mientras que los países más avanzados de Europa lo han hecho en producción animal y, como puede verse en el cuadro nº37, este esquema se ha mantenido durante el reciente período de crecimiento.

---

(1) En Grecia, durante 1929-1971, el número de explotaciones agrícolas con trabajadores asalariados se redujo a la cuarta parte y el número de mano de obra asalariada se redujo a la mitad. Ello favoreció la consolidación de las explotaciones familiares (Vergopoulos, 1977, p. 176-77).

C U A D R O N° 37

DISTRIBUCION DEL PRODUCTO AGRICOLA (en porcentajes)

P A I S E S	Media 1958-59/1962-63		1971		1975	
	Producción de Cosecha	Producción Animal	Producción de Cosecha	Producción Animal	Producción de Cosecha	Producción Animal
GRECIA	68	32	71	29	69	31***
ITALIA	61	39	62	38	60	40
PORTUGAL	65	35	55	45*	65	35
ESPAÑA	65	35	61	39**	59	41
FRANCIA	33	67	--	--	44	56
REINO UNIDO	19	81	--	--	35	65

Fuente: OCDE.

* 1965-67
** 1972-73
*** 1976

Los cambios en la composición de las dos áreas de producción han sido condicionados por la evolución de los mercados internacionales y por los efectos de la emigración-mecanización.

De una parte, puede observarse que todos los países han reducido la importancia relativa de su producción de cereales y han tendido a cambiar la producción de trigo por la de cereales para la alimentación de ganado. Las producciones hortofrutícolas han aumentado en todos los países y es de destacar el desarrollo de las producciones de cítricos, legumbres y vino en Italia y la de naranjas,uvas y vino en España.

Además todos los países han aumentado la producción de carnes. Destaca, por un lado, el aumento y la significación del censo ganadero en España (con respecto a los demás PES) y el aumento de producción de carne de cerdo y de pollo en todos los países. Por otro lado, la ganadería tradicional ha tendido a decrecer debido a la incapacidad de racionalizar la producción a los niveles competitivos de las empresas que han aparecido en el mercado de producción de carne (principalmente en Italia y España), y debido a la reducción de la mano de obra disponible para las tareas del pastoreo, etc. (emigración).

Cuando se comparan los esquemas de producción agraria de los PES y de los PAL, se perciben notables diferencias. La más importante es, quizás, que mientras que en los primeros la mayor parte de la producción está relacionada con las necesidades del mercado interior y con algunos productos (fruta, hortalizas, etc.) con una demanda exterior relativamente importante (en Europa del Norte), en los PAL unos pocos productos destinados a la exportación se benefician de una posición privilegiada y monopolizan las facilidades crediticias y de infraestructura.

8.1.2. El sector agrario en la generación del excedente de acumulación.

El análisis anterior muestra que el sector agrícola en los PES sigue comportándose dentro de un esquema tradicional(1) y que la (relativamente) escasa inversión de los años sesenta y setenta no ha conseguido convertir la agricultura tradicional en una agricultura moderna y eficaz. Al comparar los cambios en este sector con los observados en el sector industrial, aparece claro que se ha sacrificado al sector agrícola en aras de una pretendida industrialización moderna, sin percibir que una de las condiciones necesarias para alcanzar este objetivo es precisamente modernizar y racionalizar el sector agrícola. Por otro lado, cuando se estudian las estructuras comerciales de los productos agrícolas, aparecen en todos los países dos fenómenos: uno, los precios no son en muchos casos precios de mercado sino que son precios administrados por el Estado; otro, la importancia de los intermediarios en la comercialización de los productos. Ambos hechos hacen aún más complejo el estudio del sector agrícola.

Por ello, es practicamente imposible realizar el análisis del excedente agrícola en términos de "empresa" agrícola capitalista, como se hizo en el capítulo sexto cuando se estudiaba la formación del excedente en el sector industrial. Sin embargo, el estudio de los indicadores más notables en la acumulación de capital,salarios y productividad, relaciones de intercambio entre sector agrícola e industrial, etc., lleva a las siguientes conclusiones: en primer lugar, se puede proponer que aunque durante la última etapa del proceso de transición se pueda aceptar la generación

---

(1) En algunas áreas (por ejemplo, Norte de Portugal, Galicia en España, Calabria en Italia, Epiro en Grecia) la agricultura funciona como un sector de subsistencia con una relativamente baja introducción de las formas de producción (y de mercado) capitalistas.

de un excedente de acumulación agrario en Italia y España, éste ha sido limitado y ha tendido a disminuir durante el período. Además, durante el período de grandes cambios en la acumulación de capital, se habría producido una transferencia de fondos vía precios desde el sector industrial al sector agrícola, que posiblemente haya revertido en favor del sector comercial y de servicios. Finalmente, todo ello hace pensar, por un lado, en la limitada participación del fondo de acumulación agrario en la industrialización de los PES y, por otro lado, en la relativa "desacumulación" en el sector agrícola.

i) Limitada capacidad para generar un excedente de acumulación.

En una agricultura capitalista y comercializada, la relación entre productividad y salarios permite analizar la capacidad de formación del excedente agrícola que tienen las estructuras productivas. En países como los PES donde, de una parte, la mayor parte de la población activa no es asalariada y donde los criterios de productividad tienen un valor restringido, y donde además no se dispone de información estadística fiable, los resultados del análisis no pueden más que ofrecer hipótesis de trabajo. En general, parece ser que durante los últimos treinta años el sector agrícola ha tenido una escasa capacidad para generar un excedente de acumulación en los PES (menos Italia y España en algunos períodos). Las características generales por países son las siguientes:

1. Grecia.

No se puede hablar con propiedad de la formación de un fondo de acumulación en el sector agrícola de Grecia por un número ámplio de razones.

En primer lugar, la relación entre salarios y productividad tiene muy poca significación para explicar la capacidad de acumulación del sector agrario, debido al hecho de que el número de trabajadores asalariados representó aproximadamente el 5% de

la población activa total. Sin embargo,las cifras son las siguientes: durante 1958-67, la productividad aumentó en el sector a una tasa anual acumulativa del 7%, los salarios nominales lo hicieron al 8,6% y los salarios reales al 4,7%.

En segundo lugar, un aumento en la productividad en el sector agrario (durante 1951-61 creció a una tasa anual del 4,6% y durante 1960-70 del 8,2%) por sí sólo no es un buen indicador de que el sector tenga capacidad para acumular, pués su aumento se debe tanto al incremento de la inversión, como a la reducción de la fuerza de trabajo (emigración).Las inversiones en agricultura se han realizado en producciones que tienen un gran mercado (viñedos, horticultura, jardinería, frutos), pero que están sometidas a acciones especulativas (Vernicos, 1974) que repercuten frecuentemente en beneficio de los sectores de comercialización. Además, las inversiones aunque se realicen en producciones con crecientes mercados urbanos (nacionales y extranjeros), no siempre se ajustan a criterios de racionalidad debido al valor social asociado a la posesión de la tierra. De ahí que las nuevas inversiones no sean frecuentemente el resultado de una acumulación previa y no signifiquen un aumento de beneficios para la explotación agraria.

Finalmente, los precios agrícolas han aumentado lentamente (en relación con los costes) debido no tanto al aumento de la producción agrícola, como al control de precios por el Estado (maíz, trigo, algodón, carne, leche, etc.). De ahí que en algunas producciones (algodón, lana, leche de cabra, cordero, etc.) los precios de mercado no cubran los costes de producción (Vergopoulos, 1977, pp. 196 y ss.) y, por lo tanto, no se haya generado un excedente.

2. Italia.

El valor del análisis cambia en el caso de Italia (y de los demás PES) debido a que más del 30% de la población activa es asalariada y a que las formas de producción (y comercialización) capitalista están más introducidas, si bien las conclusiones siguen teniendo un valor limitado.

Hasta los años cincuenta, los salarios agrícolas aumentaron muy lentamente y bastante por debajo de los precios, lo que permitió la posibilidad de generar un excedente suficientemente estable en el sector. Desde los años cincuenta, con la mecanización de las explotaciones y la emigración masiva, la productividad del sector agrario aumentó significativamente: durante 1953-70, la tasa anual acumulativa fué del 9,2%, mientras que durante 1970-75 fué del 5%. Los salarios monetarios para el mismo período aumentaron a una tasa anual del 7,9% y del 24%, que significaron en términos reales un 4,6% y un 11,2%.

Los indicadores anteriores muestran que durante los años cincuenta y sesenta el sector agrícola (y/o comercial) ha tenido la capacidad real de formar un excedente de explotación. En los años setenta, sin embargo, se habría producido el fenómeno opuesto.

3. Portugal.

Durante los años cuarenta y hasta finales de los cincuenta, parece que en el sector agrario se produjo un sustancial excedente debido a que, aunque la productividad era estacionaria, los salarios se mantenían muy bajos, con un subempleo de cerca del 70%.

A partir de finales de los años cincuenta, la situación cambia completamente. Durante 1958-74, la productividad aumentó a una tasa anual del 4,7%, mientras que los salarios nominales lo hicieron al 12% y los salarios reales al 5%. Ello indicaría que el sector agrícola ha tenido una cierta incapacidad para formar un excedente de acumulación ámplio.

4. España.

Hasta 1951 los precios agrícolas y los salarios se comportaron favorablemente para los agricultores, permitiéndoles el aumento de los beneficios. Ahora bien, el "mercado negro" no sólo favoreció a los agricultores, sino también a los intermediarios y al sector comercial en general. La reducción de los rendimientos durante este período no fué suficiente para detener la generación

del excedente, debido a que el retraso de los salarios con respecto a los precios fué muy sensible.

Desde 1951, los costes del trabajo comienzan a aumentar por encima de los precios pagados al agricultor e, incluso, por encima de la productividad. Durante 1958-70, la productividad aumentó a una tasa anual acumulativa del 5%, los salarios nominales al 12,6% y los salarios reales al 6,2%. Durante 1970-75, estos índices alcanzaron los niveles de 8,2%, 18% y 5,3%. Así que durante los años cincuenta y sesenta se habría producido una tendencia a la reducción del excedente de acumulación en el sector agrario.

ii) El excedente agrario.

Las estimaciones de los beneficios agrarios en los PES, basadas en hipótesis frecuentemente irreales , indican que hasta principios de los cincuenta en los PES se produjo un significativo excedente de acumulación; durante los cincuenta y los sesenta tan sólo en Italia y España se produce un excedente positivo (aunque con tasas decrecientes). En Grecia el excedente de acumulación agrario se forma fuera del sector (Vergopoulos, 1977) y en Portugal los incrementos de los precios no son suficientemente altos para favorecer el aumento del excedente. Las notas más significativas son las siguientes:

En Grecia, el bajo rendimiento de las explotaciones, la fuerte competencia de los pequeños agricultores, el control del mercado por los intermediarios, etc., hicieron que el nivel de beneficios fuera mínimo y, en general, sólo cubriera los costes y una parte de las inversiones. De ahí que, a fín de mantener una producción agrícola barata y suficiente, el Estado haya tenido que aportar alrededor del 40% de la inversión de la agricultura durante 1958-70. Los agricultores se han convertido, de esta manera, en una especie de "managers asalariados"(1).

---

(1) Entre el Estado y los bancos agrícolas aseguran entre los 2/3 y 3/4 del total de las inversiones. La creciente deuda del sector agrícola (27% del producto bruto agrícola en 1950 y 32% en 1967) se ha convertido en una de las características más expresivas de la agricultura griega.

En Italia, durante los años cincuenta y sesenta, el sector agrícola ha tendido a generar un excedente, según indica la evolución del margen bruto de beneficios, que aumentó, desde 1953-56 a 1967-70, a una tasa media del 3,4% (con algunas caídas en años intermedios). Desde 1969, el excedente agrícola ha tendido a disminuir a medida que los salarios aumentaban más que la productividad.

En España la capacidad financiera del sector agrícola ha ido disminuyendo a medida que los beneficios brutos se reducían. Durante 1941-51 representaron el 13,3% de la producción agraria; durante 1950-59, el 11,5%; durante 1960-70, el 8,5% y a partir de 1968 se hacen negativos. La tendencia a la disminución del excedente agrario puede situarse a principios de los años cincuenta, cuando los cambios en precios y salarios y el aumento de las inversiones hicieron inviable el modelo tradicional de acumulación de capital en el campo.

iii) La transferencia del excedente agrario.

Aún aceptando (con las limitaciones señaladas sobre los datos) que después del período de reconstrucción se produjo un excedente agrario limitado y decreciente en Italia y España, el problema ahora es determinar si en realidad se produjo su transferencia al sector industrial. La única información disponible para medirlo es la relación de intercambio entre los precios agrarios y los industriales (Cuadro N°38). El análisis de las series muestra que, excepción hecha de parte de los años cincuenta y de los primeros años de los setenta, se habría producido una "transferencia" de recursos desde el sector industrial al sector agrario o al sector de comercialización de los productos agrarios (distinción difícil de hacer con la información disponible).

Es posible, sin embargo, que a través de otros mecanismos (distintos de los precios) se haya producido una cierta transferencia del excedente agrario al sector industrial. Pero dada la limitada y decreciente capacidad para generar excedente de la agricultura y los niveles elevados del excedente absorvido por la industria desde mediados de los cincuenta hasta principios de los setenta, puede aceptarse que la participación del sector agrario en la formación del excedente utilizado para la realización de los proyectos de industrialización ha sido muy limitada.

C U A D R O N° 38

Estimación de la Relación de Intercambio entre los precios de la Agricultural y de la Industria (Indices)*

A Ñ O S	GRECIA	ITALIA(1)	PORTUGAL (2)	ESPAÑA
1953	--	--	100,0	--
4	--	--	100,3	--
5	--	92,9	102,0	100,0
6	--	94,6	104,9	--
1957	--	97,0	100,0	--
8	--	93,1	111,8	--
9	--	91,8	113,7	101,9
1960	--	93,2	116,1	102,0
1	100,0	95,0	116,2	106,1
2	105,4	95,9	93,8	112,9
3	108,6	100,0	100,0	118,3
4	111,5	102,8	101,8	115,7
1965	113,4	102,0	104,2	129,6
6	116,3	102,9	101,2	132,8
7	117,1	102,9	95,5	129,9
8	118,2	104,2	97,0	132,4
9	120,8	111,1	102,3	132,4
1970	120,9	95,3	104,5	127,4
1	120,6	94,5	106,5	131,3
2	124,7	100,7	106,5	130,8
3	134,7	111,2	101,1	131,9
4	118,7	89,7	114,6	121,6
1975	100,0	91,8	145,3	125,7

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciones de los Servicios de Estadística de los Países.

(1) Desde 1970, se consideran precios agrícolas y no-agrícolas.

(2) Precios al por mayor en Lisboa.

* Ratio precios al por mayor en la agricultura/precios al por mayor en la industria.

8.1.3. El sector agrario en la generación del excedente exterior.

La participación del sector agrario en la generación del excedente exterior ha ido disminuyendo a partir de principios de los años cincuenta y puede decirse que su papel ha sido, más bien, limitado principalmente durante el período de intensa acumulación de capital (milagros económicos).

Por un lado, como se ha indicado en el capítulo sexto, uno de los hechos diferenciales que ha caracterizado la industrialización de transición de los PES, ha sido que estos países han podido realizar una política comercial "sin restricciones" gracias a la importante entrada de divisas extranjeras en concepto de capitales privados a largo plazo, de remesas de emigrantes, de ingresos por turistas y, en ciertos casos, de capitales públicos. Es un hecho mantenido por la mayoría de los especialistas en problemas económicos de los PES, que los cambios estructurales registrados en el área no habrían podido realizarse sobre la base de la capacidad exportadora del sector agrario y sin la creciente internacionalización de capital, de la producción,y de mercancías como fuerza de trabajo (emigración), servicios (turismo y otros) y productos manufacturados.

Por otro lado, la exportación de productos agrarios ha ido perdiendo peso en el conjunto de las exportaciones de bienes y productos, desde principios de los años sesenta (Cuadro N°39), si bien a mediados de los años setenta seguía siendo significativa en Grecia y España. Cuando se comparan las características de las exportaciones agrarias en los PES, se advierten dos diferencias sustanciales: por un lado, mientras en los PAL las exportaciones agrarias han sido (y, en gran medida, siguen siendo) la base de su estructura de exportaciones, en los PES su papel ha quedado muy disminuido durante los últimos veinte años. Por otro lado, mientras en los PAL sus productos agrarios compiten en los mercados internacionales con las producciones de los PIMA (carne, trigo, etc. en Argentina; soja y maíz en Brasil) o dominan importantes mercados internacionales (café en Brasil y Colombia; caña de azú

C U A D R O N° 39

Participación de los Productos Agrícolas en el Total de la Exportación de Bienes (en %).

P A I S E S	1963-65		1973-75
GRECIA	57,9		31,7
ITALIA	13,1		8,7
PORTUGAL	25,8		17,1
ESPAÑA	51,9		25,4
	1960-69	1965-69	1972
ARGENTINA	87,9	90,3	74,9
BRASIL	78,8	75,4	64,5
COLOMBIA	86,9	75,6	79,8
MEJICO	57,0	49,5	40,8

Fuente: ECLA, 1976 y CEE, 1978.

car en Brasil y Méjico; etc.), en los PES sólo algunos productos agrícolas (aceite de oliva, naranjas, vino, etc.) continúan teniendo relativamente importantes mercados en Europa en competencia con otros países mediterráneos. Lo anterior habla por sí solo sobre el papel relativo que el sector agrario juega en la generación del excedente exterior de los PES.

Finalmente, el comercio exterior agrario de los PES ha sido más bien débil. Hasta finales de los años cincuenta su volumen de exportación fué reducido debido tanto a la rigidez de la oferta, como a la estrechez de la demanda europea. Pero a partir de los años sesenta, la balanza de productos agrarios tiende a hacerse deficitaria debido al aumento de las importaciones a un ritmo superior al de las exportaciones(Cuadro N°40). A principios de los años setenta, todos los PES (menos Grecia) tenían deficit en la balanza de pagos agraria. Desde 1973, la balanza comercial agrícola ha empeorado significativamente en todos los paises: Grecia comienza a tener deficit, que alcanzó una media anual de 39 millones de $ durante 1973-78; Italia aumenta su deficit a una media anual de 3.872 millones de $ (51% de aumento con respecto a 1971); Portugal lo aumenta a una media anual de 460 millones de $ (154% de aumento con respecto a 1971) y España a una media anual de 370 millones de $ (117% de crecimiento con respecto a 1971). La explicación de este hecho se debe a que, por un lado, las exportaciones se concentran en unos pocos productos con oferta exterior relativamente rígida (debido a la oscilación de las cosechas y a la creciente demanda interior) y con competencia exterior muy fuerte y que, por otro lado, las importaciones se concentran en productos (carnes, azúcar, café, cereales, pienso, etc.) con elasticidades de renta positivas. El balance de ambas tendencias pone de manifiesto no sólo la debilidad del sector agrícola para generar un excedente exterior, sino también la dependencia creciente de los PES de los productos agrarios extranjeros.

C U A D R O N° 40

BALANZA DE PAGOS AGRICOLA. 1971

P A I S E S	Saldo Neto (000 $)	Indice 1962 = 100 Import.	Export.	Porcentaje de las Importaciones y Exportaciones sobre el PIB Importac.	Exporta.
GRECIA	79,799	242	171	2,5	3,3
ITALIA	-2.550,621	241	177	3,9	1,4
PORTUGAL	-180,891	225	145	5,0	2,4
ESPAÑA	-170,059	221	194	2,7	2,3

Fuente: U.N.

8.2. ¿El crecimiento de transición, un crecimiento liderado por las exportaciones?

Frecuentemente se ha propuesto la hipótesis de que el aumento y la diversificación de las exportaciones son una fuente de crecimiento económico, particularmente en aquellas economías que atraviesan por un período de transición dualista. Esta idea, generalmente aceptada por los teóricos del crecimiento, fué revisada por los autores neoclásicos y reformulada, proponiendo al sector exterior como un mecanismo propulsor del crecimiento en las economías en vías de industrialización. La hipótesis "export-led growth" entiende que la combinación favorable de factores externos (demanda internacional en expansión y ventaja relativa de las exportaciones del país en ciertos sectores) y factores internos (oferta ilimitada de mano de obra con bajos salarios) pueden funcionar como un mecanismo de crecimiento sostenido hasta que las condiciones iniciales alcancen sus límites: los salarios aumenten, los precios de las exportaciones aumenten (sean menos competitivas) y las importaciones aumenten y, por lo tanto, no pueda mantenerse el equilibrio exterior. Esta hipótesis garantizaría crecimiento, absorción del empleo e industrialización en los sectores con demanda exterior creciente.

El problema que nos presentamos en este epígrafe es contrastar esta hipótesis con la experiencia reciente de los PES. Aunque el análisis del comercio exterior de los PES durante los últimos treinta años muestra no sólo una apertura creciente al comercio internacional, una mayor integración de sus sistemas productivos en los mercados internacionales y una mayor convergencia de la estructura de su comercio exterior con el modelo de los PIMA, sin embargo parece evidente que el crecimiento de transición de los PES, más que liderado por las exportaciones, ha sido inducido por los cambios de la demanda global y hay que vincularlo estrechamente al proceso de acumulación de capital. El análisis ("Cross-section") de la hipótesis en estos países mostraría que el "export-

led growth" no es una condición necesaria ni una condición suficiente del crecimiento en transición.

8.2.1. La hipótesis "export-led growth": nota teórica.

Los autores que defienden esta hipótesis (Kindleberger, 1962, 1964 y 1965; Lamfalussy, 1963; Stern, 1967; etc.) articulan el modelo de "export-led growth" en el contexto neoclásico, indicando que la competencia en los mercados internacionales es debida a la existencia de precios relativos decrecientes de las exportaciones en las industrias exportadoras con productividad creciente. Por lo tanto, el desarrollo de las exportaciones es un factor endógeno determinado por el crecimiento económico, más que una fuerza independiente y externa. Bajo esta hipótesis básica, el modelo puede describirse de la forma siguiente:

En primer lugar, es aplicable a una economía que ha alcanzado un cierto nivel de desarrollo y que, también, cumple las siguientes condiciones: Existe una parte importante de fuerza de trabajo desempleada en la agricultura o en sectores de baja productividad (construcción, servicios privados, etc.); el sector industrial dispone de mano de obra cualificada; las industrias tradicionales (como las textiles) han adquirido un cierto nivel de desarrollo durante un largo período de tiempo.

En segundo lugar, la economía está atravesando una fase de crecimiento económico limitado, que no le permite romper el círculo vicioso del crecimiento lento: bajo nivel de renta per capita y crecimiento reducido, mercado interior limitado y poco diversificado, ahorro reducido, baja inversión, tasas bajas de crecimiento de la producción y de la renta. Puede ocurrir incluso que una parte de la demanda interna esté cubierta por importaciones (con crecientes problemas de balanza de pagos) y, por lo tanto, la política económica del país tiende a ser cautelosa.

En tercer lugar, en estas condiciones se puede presentar la oportunidad de realizar exportaciones de productos para los que existe una demanda creciente en los mercados internacionales. Esto

permitiría a la industria exportadora romper el círculo vicioso: aumento de las exportaciones, aumento de la producción y de la renta, aumento de las inversiones en los sectores exportadores y en los sectores relacionados con ellos, aumento del empleo en estos sectores, mantenimiento de un adecuado nivel de salarios (con tasas de crecimiento por debajo de la productividad del trabajo). Dos importantes mecanismos favorecen el proceso: el aumento de la tasa de beneficios del sector de exportación y/o caída de los precios de los productos exportados. El aumento de los beneficios estimula la inversión en el sector exportador y en los relacionados con él, lo que lleva consigo un aumento de la producción y del empleo.

Finalmente, el proceso continúa autoalimentándose hasta que alcance sus límites naturales: el exceso de mano de obra se ha eliminado, los salarios y los precios han aumentado y la ventaja comparativa de las exportaciones en los mercados internacionales disminuye.

Según los autores, éste habría sido el modelo seguido por los PIMA de Europa hasta mediados de los sesenta y el seguido por Italia. En principio, podría ser ampliado a los demás PES en momentos diferentes de su reciente etapa de industrialización, de tal forma, que esta hipótesis podría expresar uno de los principales mecanismos de su crecimiento económico y cambio estructural. Analicemos primero cuál ha sido la dinámica del comercio exterior de los PES, para después valorar hasta qué punto la hipótesis puede ser contrastada favorablemente.

8.2.2. La dinámica del comercio exterior de los PES.

El período que va desde final de la guerra de Corea hasta la crisis de principios de los setenta, fué uno de los más dinámicos en la reciente historia del comercio internacional. La adaptación de los PES a estas condiciones, va desde la apertura internacional de Italia (desde la inmediata postguerra) y su integración en la CEE(1) hasta el caso de España, que ha mantenido un alto ni-

(1) Italia fué miembro fundador de la CEE en 1956.

vel de proteccionismo hasta 1959 y que posteriormente ha desarrollado "independientemente" sus mercados hasta su asociación con la CEE en 1970(1); pasando por Grecia que comienza su política de liberalización del comercio internacional en 1953 y se asocia con la CEE en 1962(2), y Portugal que tiene una política comercial abierta no sólo con sus colonias, sino también con los otros miembros de la EFTA desde la inmediata postguerra(3).

Las políticas comerciales liberales han ido acompañadas de un gran cambio de las relaciones del sistema productivo de los PES con el sistema económico internacional. El esfuerzo exportador de los últimos treinta años, ha integrado progresivamente la economía de estos paises al sistema productivo internacional, ha cambiado sustancialmente la estructura de sus exportaciones pasando de ser paises exportadores de productos agrícolas a ser paises exportadores de productos manufacturados (y, en la mayoría de los casos, de bienes intermedios, de bienes de consumo duradero e, incluso, de bienes de capital) y ha hecho su economía cada vez más dependiente de la expansión de las exportaciones. Veamos, pués, cuáles han sido las características más importantes del cambio en el sector exportador.

i) Creciente apertura a los mercados internacionales.

Durante el período en estudio las exportaciones de los PES crecieron a una fuerte ritmo en todos los PES: en Grecia, durante 1953-55/1973-75, lo hicieron a una tasa anual (índice cuánti

---

(1) La apertura de la economía española comienza con la aceptación de su candidatura como miembro del FMI (Julio de 1958) y de la OCDE (Julio de 1959) (Unece, 1968, p. 33).

(2) El momento decisivo en la política comercial griega, fué la devaluación del drachma en Abril de 1953 y la progresiva liberalización de su comercio. Posteriormente, su política comercial atraviesa períodos de restricciones (1954-56; 1958-60) hasta su acuerdo de asociación con la CEE firmado en Noviembre de 1962 (Psilos, 1968).

(3) Portugal ha sido el único PES que ha tenido un fuerte aumento de su comercio exterior durante la segunda guerra mundial (en 1938 el ratio comercio exterior/PNB fué del 23%, y en 1947 fué del 38%). Durante los años cuarenta y cincuenta, Portugal ha mantenido un nivel muy elevado de comercialización de su producción (Pintado, 1964, pp. 203 y ss.).

co) del 10%; en Italia, del 13%; en Portugal, del 7% y en España, del 10%. Pero fué principalmente durante los años sesenta y setenta, cuando se alcanzaron las cotas más elevadas(1) dado que las condiciones del mercado internacional eran más favorables para los productos de los PES y que los cambios estructurales internos hacían sus mercancías más competitivas.

Ello permitió a los PES (menos Portugal) ocupar una mejor posición en los mercados internacionales (Cuadro N°41). Las exportaciones griegas pasaron de representar el 0,16% del comercio internacional (en 1948) a representar el 0,26% (en 1975); las de Italia pasaron del 1,88% al 3,99%; las de Portugal del 0,30% al 0,26% y las de España del 0,65% al 0,88%. Principalmente Italia y, en menor medida, España, mejoraron su posición relativa con respecto a algunos PIMA (Francia, por ejemplo). Portugal, sin embargo, que había tenido un fuerte mercado internacional durante la segunda guerra mundial, perdió peso progresivamente.

Esta creciente apertura a los mercados internacionales en todos los países, se ha producido dentro de un marco diferente de relaciones con la economía internacional. Como indica el ratio exportaciones/PNB(2), tan sólo Italia y Portugal han articulado ampliamente su sistema productivo a los mercados internacionales durante el proceso de transición dualista (alcanzando niveles de exportaciones superiores al 15% del PNB a principios de los setenta). España y Grecia, que son los países con más fuertes cambios

---

(1) La tasa anual de crecimiento de las exportaciones griegas alcanzó el 14% durante el período 1963-65/1973-75; en Italia se alcanzó el 14% durante 1958-60/1968-70; en Portugal se alcanzó el 8% durante 1959-61/1972-74 y en España se alcanzó el 14% durante 1963-65/1973-75.

(2) Ratio exportaciones/PNB

Años	Grecia	Italia	Portugal	España
1953	6,2	7,3	12,7	5,3*
1960	5,7	10,4	13,0	7,0
1965	5,4	12,3	15,4	4,5
1970	6,3	14,2	15,3	6,5
1975	10,4	20,0	17,0**	7,6

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciones del FMI y N.U.

* 1954

** 1974

C U A D R O N° 41

COMERCIO INTERNACIONAL POR PAISES: EXPORTACIONES FOB

(millones de $)

P A I S E S	1948	1958	1968	1975
GRECIA	94	232	468	2.286
ITALIA	1.077	2.577	10.186	34.830
PORTUGAL	172	289	762	1.939
ESPAÑA	373	486	1.589	7.669
FRANCIA	2.110	5.380	12.672	52.214
ALEMANIA	780	9.220	24.842	90.022
REINO UNIDO	6.596	9.513	15.365	44.113
EL MUNDO	57.189	108.504	239.688	873.779

Fuente: U.N.

estructurales han tenido niveles, más bien, bajos de comercialización internacional de su producción durante todo el período (alcanzando niveles superiores al 7% a principios de los sesenta).

ii) Cambio hacia una balanza comercial no tradicional.

La estructura de las exportaciones se ha alterado profundamente en todos los países. Los PES han dejado de ser países exportadores (principalmente) de productos agrarios y se han convertido en países exportadores de productos manufacturados, aumentando sensiblemente la exportación de bienes de capital (grupos 33-34 y 36-38 de la SITC). Veamos algunos indicadores.

1. Aumento de las exportaciones de bienes manufacturados.

En primer lugar, en los PES (menos Grecia) la exportación de productos no-manufacturados (1) ha perdido considerable importancia en el conjunto de las exportaciones (Cuadro N°42): en Grecia su participación pasó del 50% (a mediados de los cincuenta) al 44% (en 1975); en Italia del 33% al 14%; en Portugal del 45% al 22% y en España del 74% al 26% (2). Como indica el coeficiente de similaridad (3) de la estructura de las exportaciones, los cambios han sido muy importantes en todos los países durante el período en observación, si bien han sido más intensos en Italia y

---

(1) Se consideran los correspondientes a: alimentación y animales vivos, materias primas (menos fuel), minerales y fuel-oil, aceites animales y vegetales, grasas, etc.

(2) Incluso en el caso de Grecia los cambios fueron apreciables, como indica el hecho de que las exportaciones de bebidas y tabaco hayan pasado de representar el 42% en 1955-58 a representar menos del 9% en 1975. Sin embargo, a pesar de los cambios, las exportaciones de alimentos y animales vivos continúan siendo importantes en Grecia (22% en 1975) y en España (18%), mientras que en Italia (6%) y en Portugal (8%) su importancia ha disminuido considerablemente.

(3) Coeficientes de similaridad de la estructura de las exportaciones.

Países	De 1955-58 a 1970-73	De 1960-63 a 1970-73
Grecia	0,69	0,80
Italia	0,88	0,99
Portugal	0,91	0,97
España	0,71	0,88

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciones de N.U.

C U A D R O N° 42

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PES (en %)

Exportaciones según Clasificación SITC	GRECIA			ITALIA			PORTUGAL			ESPAÑA		
	1955/58	1970-73	1975	1955/58	1970-73	1975	1955/58	1970-73	1975	1955/58	1970-73	1975
Alimentac. y Animal.Vivos	23,8	23,2	22,3	19,9	6,6	6,4	19,2	10,3	8,4	41,7	22,2	17,5
Bebidas y Tabaco	42,4	13,1	8,1	2,1	1,8	1,7	9,7	7,3	7,1	6,0	3,7	3,1
Materias Primas *	23,4	15,2	8,8	5,0	2,1	1,7	19,6	11,6	11,1	19,2	3,2	3,1
Minerales, Fuel	--	6,3	11,0	7,7	5,2	5,8	3,3	1,7	2,0	8,8	4,5	3,3
Aceite Animal y Vegetal y Grasas	3,2	1,1	1,8	0,4	--	--	2,7	1,1	0,6	4,5	4,3	1,6
Químicos	2,9	6,6	5,9	6,6	7,0	7,7	5,9	6,5	6,5	2,1	4,7	5,4
Manufacturas Básicas	3,5	26,6	28,7	26,7	21,9	23,7	34,2	35,7	34,3	11,8	20,5	25,7
Maquina. y Equip. Transp.	0,3	2,0	3,9	22,8	35,5	35,0	2,5	11,3	13,2	2,6	21,2	25,6
Productos Manufacturados	0,5	5,9	9,5	8,3	19,4	17,3	2,9	13,5	16,1	3,3	15,6	14,6
Manufacturas Varias	--	--	--	0,5	0,5	0,7	--	1,0	0,7	--	0,1	0,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: U.N.

* Se excluye fuel

Portugal durante los años cincuenta y en Grecia y España durante los años sesenta.

2. Aumento de la exportación de manufacturas no-tradicionales.

En segundo lugar, se ha producido en todos los paises una significativa ampliación del mercado de productos manufacturados, un decrecimiento relativo de la exportación de productos manufactureros tradicionales (bienes de consumo no duradero) y un aumento de la exportación de bienes de capital y de consumo duradero.

En Grecia las exportaciones de los sectores manufactureros tradicionales pasaron de representar el 89% del sector manufacturero en 1955-57 a representar el 54% en 1973-75; en Italia pasaron del 34% al 24%; en Portugal del 77% al 61% y en España del 61% al 31%. Las exportaciones de bienes de capital y de bienes de consumo duradero pasaron del 3,8% al 31,4% en Grecia durante el mismo período; en Italia, lo hicieron del 42% al 51%; en Portugal, del 7% al 29% y en España del 21% al 43%.

El coeficiente de similaridad referido a la estructura de las exportaciones manufactureras(1) muestra que los cambios han sido más significativos en Grecia y España que en Italia y Portugal, y que mientras en los primeros se han producido principalmente en los años sesenta y setenta, en los últimos se han producido desde principios de los cincuenta a mediados de los sesenta. Ello es debido, sin duda, a que Italia y Portugal tenían un sistema productivo más articulado internacionalmente.

iii) Cambio hacia el esquema exportador de los PIMA.

El gran crecimiento y cambio de las exportaciones de los PES han acercado su esquema de exportaciones al modelo de los PIMA

---

(1) Coeficientes de similaridad de la estructura de las exportaciones manufactureras.

Paises	De 1955-57 a 1973-75	De 1964-66 a 1973-75
Grecia	0,66	0,72
Italia	0,88	0,99
Portugal	0,81	0,92
España	0,62	0,88

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciones de N.U.

de Europa (Francia y Alemania, por ejemplo), si bien aún sigue habiendo significativas diferencias, principalmente, en los casos de Grecia y Portugal. Según indica el coeficiente de similaridad de las estructuras de exportaciones manufactureras entre paises (al nivel de agregación de dos dígitos de la ISIC), los cambios han sido significativamente importantes (Cuadro N°43). Las notas más destacables han sido las siguientes:

En primer lugar, todos los PES han aumentado la convergencia de su estructura de exportaciones manufactureras hacia el modelo de Francia y Alemania. Grecia, que en los años cincuenta tenía una estructura de exportaciones completamente diferente a la de Alemania (coeficiente de similaridad del 0,05), a mediados de los setenta había multiplicado el coeficiente de similaridad por 8. Italia, que tenía una estructura de exportaciones ligeramente diferente a la de Alemania y Francia, alcanza niveles de convergencia superiores al 90% en los setenta. Portugal multiplica por 2 su coeficiente de similaridad con Alemania durante el período. Finalmente, España lo multiplica por 1,5 en el caso de Alemania y por 1,7 en el de Francia.

Después, los niveles de similaridad alcanzados por los PES al final del período muestran que tan sólo Italia y, en menor medida, España se acercan al modelo de los PIMA con coeficientes de similaridad superiores al 90% y al 80%. Los paises pequeños, a pesar de los cambios, siguen teniendo una estructura de exportaciones sensiblemente diferente a la de los PIMA.

Finalmente, entre los PES el grado de similaridad es alto particularmente entre España e Italia (91%) y entre Grecia y Portugal (82%). Entre Grecia e Italia la similaridad continúa siendo baja (55%). Entre las restantes parejas de paises el grado de similaridad es bastante alto, con coeficientes por encima del 70%.

iv) Mayor especialización en la exportación manufacturera

Los PES han experimentado una relativa especialización en sus exportaciones durante el período en estudio. El análisis de

C U A D R O N° 43

COEFICIENTE DE SIMILARIDAD ENTRE LAS ESTRUCTURAS DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

	ITALIA	PORTUGAL	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA
1955-57					
GRECIA	0,25	0,73	0,92	0,20	0,05
ITALIA	--	0,55	0,49	0,87	0,82
PORTUGAL	--	--	0,78	0,47	0,22
ESPAÑA	--	--	--	0,52	0,30
FRANCIA	--	--	--	--	0,83
1973-75					
GRECIA	0,55	0,82	0,72	0,56	0,39
ITALIA	--	0,65	0,91	0,94	0,93
PORTUGAL	--	--	0,71	0,57	0,44
ESPAÑA	--	--	--	0,91	0,80
FRANCIA	--	--	--	--	0,97

Fuente: Cálculos propios a partir de las informaciones de las N.U.

los cambios en la estructura de exportaciones muestra que durante 1947-75 se ha producido un aumento de las exportaciones manufacturera (principalmente en bienes de capital y bienes intermedios), una significante reducción de la exportación de materias primas, un contínuo aumento de las exportaciones de productos químicos, y una relativa reducción de las exportaciones de bebida y tabaco (principalmente en Grecia).

El análisis de las diez "mercancías" (al nivel de agregación de 2 ó 3 dígitos de la SITC) más exportadas, muestra lo siguiente (Cuadro N°44):

Por un lado, durante 1955-58/1970-73, se ha reducido la concentración de las exportaciones(1) alcanzando niveles alrededor del 70% *en todos los países*. Tan sólo dos mercancías permanecieron entre los diez "productos" más exportados: textiles y frutas y legumbres, bienes que, o bien aumentaron su participación debido a los cambios en las condiciones de producción (textiles en todos los PES menos Italia), o bien *disminuyeron su importancia* (frutas).

Por otro lado, el análisis de los diez "productos" más exportados en los PES a principios de los años setenta muestra lo siguiente: Italia exportaban principalmente bienes de capital (y, en menor medida, bienes de consumo); Grecia, bienes agrícolas (y bienes de consumo); Portugal, bienes de consumo (y, hasta cierto punto, bienes de capital); España exportaba (más o menos) uniformemente bienes de capital, bienes de consumo y bienes agrícolas. Ello indica que mientras Italia ha tendido a especializarse en la exportación de *productos modernos*, Portugal y Grecia continúan haciéndolo en bienes tradicionales y España se encuentra a mitad de camino entre ambos grupos de paises.

---

(1) Participación de los diez mayores productos exportados en el total de la exportación manufacturera.

Paises	1955-58	1970-73
Grecia	92,8	75,8
Italia	72,2	71,6
Portugal	77,2	71,7
España	81,1	63,7

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciones de N.U.

C U A D R O N° 44

Las Diez "Mercancías" más Importantes Exportadas por los PES en 1970-73. (en porcentajes)

Código SITC	R U B R I C A S	GRECIA	ITALIA	PORTUGAL	ESPAÑA
71	Maquinaria no-eléctrica	—	17,3	—	6,7
73	Equipo de Transporte	—	10,9	—	10,9
72	Maquinaria Eléctrica	—	7,4	5,9	—
841	Ropa -no de piel-	2,7	6,3	9,9	—
65	Tejidos de algodón y frabric.	8,1	6,8	17,5	3,6
332	Productos Petrolíficos	6,2	5,0	—	3,7
67/68	Metales Básicos	12,9	5,1	—	5,7
851	Calzado	—	5,0	—	5,7
05	Frutas y Vegetales	20,2	4,6	5,5	15,9
69	Manufacturas de Metal	—	3,2	—	—
12	Tabaco	10,2	—	—	—
26	Fibras Textiles	6,1	—	—	—
27	Fertilizantes y Minerales	4,0	—	—	—
112	Bebidas Alcohólicas	2,9	—	7,2	3,6
61	Cuero y Pieles de vestir	2,5	—	—	—
66	Manufact. Mineral. no-metál.	—	—	8,0	—
42	Aceite Vegetal y Grasas	—	—	—	4,2
03	Pescado y sus preparaciones	—	—	3,8	3,7
63	Manufactu. de Corcho, Madera	—	—	4,9	—
251	Pulpa y Papel	—	—	4,7	—
24	Madera, Corcho	—	—	4,3	—
	TOTAL	75,8	71,6	71,7	63,7

Fuente: N.U.

v) Elevada elasticidad de las exportaciones.

Durante el período que siguió a la reconstrucción, las tasas elevadas de crecimiento del PIB y de la productividad han ido acompañadas de tasas mayores de crecimiento de las exportaciones, de tal manera, que parece que entre ambos fenómenos ha habido una alta correlación. El análisis de la elasticidad entre exportaciones con respecto al PIB(1), destaca los altos niveles alcanzados en Italia y España, y la mayor importancia del período de los años cincuenta y principios de los sesenta en Italia y Portugal, y de los sesenta y setenta en Grecia y España.

Las exportaciones italianas y, en menor medida, las españolas han tenido una alta elasticidad debido al nivel de industrialización alcanzado por sus sistemas productivos y a la amplitud de sus mercados interiores que permitieron a las empresas operar con importantes economías de escala. Como se ha analizado anteriormente, este proceso ha sido influenciado por la internacionalización de la producción (particularmente en el sector manufacturero) tanto de las empresas extranjeras como nacionales.

Los relativamente bajos niveles de la elasticidad de las exportaciones en los países pequeños del Sur de Europa se deben, principalmente, a que sus estructuras productivas han sido más débiles, y al limitado tamaño de sus mercados.

Las diferencias entre España e Italia y entre Portugal y Grecia se deben, además de a los factores ya mencionados, a los efectos de la integración o asociación de Italia y Grecia con la CEE, desde los primeros momentos de su formación, que ha favorecido la ampliación de los mercados para ciertas mercancías.

---

(1) Estimaciones de la elasticidad de las exportaciones con respecto al PIB.

Países	De 1953-57 a 1958-62	De 1958-62 a 1963-67	De 1963-67 a 1968-72	De 1953-55 a 1973-75
Grecia	1,1	1,1	1,6	1,4
Italia	2,6	2,6	2,4	2,2
Portugal	1,1	1,6	1,3	1,1
España	2,0*	1,1	2,8	1,8

Fuente: Cálculos propios basados en PIB a precios de 1970 e índice de cantidad de las exportaciones. OCDE y N.U.

* España: De 1954-57 a 1958-62

8.2.3. Los límites de la hipótesis "export-led growth".

La creciente apertura de la economía de los PES a los mercados internacionales, los significativos cambios en la distribución de las exportaciones, la elevada elasticidad con respecto al PIB, etc., unido a las características generales de los PES a principios de los cincuenta (oferta ilimitada de mano de obra, nivel de industrialización relativamente alto, estructura productiva dual, etc.), hacen sugestiva la proposición de una hipótesis como la de "export-led growth" para explicar su reciente experiencia económica. Sin embargo, el estudio de las condiciones del crecimiento y acumulación de capital de los PES realizados en los capítulos anteriores, así como el análisis a largo plazo de su comercio internacional, muestran que esta hipótesis tiene una capacidad limitada para interpretar el crecimiento de transición. Veamos sus principales limitaciones.

1. Carácter limitado de las exportaciones en la demanda global.

En primer lugar, las exportaciones de bienes y servicios significan un porcentaje relativamente bajo de la demanda global de los PES: en Italia durante 1953-75 han representado el 15% de la demanda total; en Portugal el 17%; en Grecia el 8% y en España el 7%. En todos los países ha sido relativamente más importante el consumo privado (más del 50%) y la demanda de inversión (alrededor del 20% en todos los PES; menos en Portugal, un 14%).

Pero, lo que es más importante, más del 50% de los incrementos de la demanda global (a precios de 1970) han sido debidos al aumento del consumo privado. La parte debida a los aumentos de las exportaciones de bienes y servicios se sitúa entre un máximo del 33% (en Portugal durante 1965-69/1961-65) y un mínimo del -1% (en Portugal durante 1973-75/1969-73).

De donde se concluye que es preciso recurrir al análisis de los otros componentes de la demanda para valorar en su justo término cuáles han sido los factores determinantes del cambio estructural de los PES.

2. El nivel de exportación: un indicador deficiente del crecimiento.

En segundo lugar, la relación entre el volumen de exportaciones y el producto nacional, no ofrece una guía significativa del nivel de crecimiento económico de un país (Pintado, 1964, p. 203). Las exportaciones no serían tanto un mecanismo de crecimiento, como una de las características explicativas de la evolución de estas economías.

El análisis realizado más arriba ha puesto de manifiesto que Portugal e Italia, que han estado completamente integrados al sistema económico internacional desde la postguerra, han tenido sin embargo tasas de crecimiento y cambios estructurales completamente dispares. Más exactamente Portugal, que ha sido el PES con mayores vínculos a través del comercio internacional, no ha completado su proceso de industrialización. Sin embargo España, con un mínimo de comercio exterior (incluso después de la liberación de su política comercial) durante el período de intensa acumulación de capital, ha sido capaz de consolidar su industrialización y convertirse en un país industrializado.

Bajo estas condiciones, los vínculos con los mercados internacionales significarían una forma de "dependencia de la producción interior de la demanda exterior" (Pintado, 1964). Incluso podrían considerarse como un indicador más de la crisis del modelo de crecimiento que de su capacidad dinámica, dado que las exportaciones sirven, en ocasiones, más como un mecanismo de equilibrio de la debilidad de la demanda interna, que como un incentivo para el aumento de la inversión y de la ocupación (caso de Italia después de 1963; D'Antonio, 1973, p. 184).

3. Las exportaciones y el excedente exterior.

La capacidad de las exportaciones de los PES para generar el excedente necesario para cubrir las necesidades de importación (materias primas, bienes de consumo, bienes de capital, etc.) ha sido limitada. A pesar de las altas tasas de crecimiento de las

exportaciones, las balanzas comerciales han experimentado una continua presión debido a la creciente necesidad de importaciones para mantener la fuerte industrialización de los últimos veinte años.

La balanza comercial mostró una tendencia al deficit en todos los paises: en Grecia, donde desde la inmediata postguerra se cerró siempre con deficit, alcanzó 21.500 millones de $ durante 1947-75; en Italia, donde se cerró con superavit tan sólo durante el período 1965-72 (excepto en 1967 y 1970), tuvo un deficit global de 22.300 millones de $; en Portugal, donde se mantuvo en deficit durante todo el período (menos en 1952-54), ha alcanzado un deficit global de 10.000 millones de $; en España, que tuvo un creciente deficit durante el período (menos en 1950, 1951 y 1960), su deficit global llegó a 37.500 millones de $.

El excedente exterior sólo pudo ser generado gracias, sobre todo, al papel desempeñado por el turismo, los transportes internacionales (en Grecia e Italia), las trasferencias privadas (principalmente las remesas de emigrantes) (Cuadro N°45) y las entradas de capital privado a largo plazo (ver epígrafe 7.1.). Todas estas rúbricas han aumentado progresivamente durante el período de intensa acumulación de capital.

En resumen, aunque hay que reconocer la importancia del crecimiento y diversificación de las exportaciones (principalmente en Italia durante los sesenta) en la formación del excedente de exportación, sin embargo el hecho diferencial de la experiencia de los PES ha sido que la internacionalización de mercancías específicas, como la fuerza de trabajo y los servicios turísticos, y la internacionalización del capital y de la producción han sido los factores determinantes del nivel alcanzado por el excedente exterior. Ello remite al estudio de la acumulación de capital para explicar coherentemente el crecimiento de transición.

4. Absorción del empleo y la hipótesis "export-led growth"

Una de las proposiciones más importantes del modelo "export-led growth", es que el mecanismo de acumulación de capital puesto en marcha en los sectores dinámicos exportadores produciría una

C U A D R O N° 45

Balanza Básica de Pagos de los PES durante 1956-75
(en millones de $)

	GRECIA	ITALIA	PORTUGAL(2)	ESPAÑA
Balanza de Mercancías(1)	-19.629	-17.908	-9.862	-36.966
Balanza de Servicios	7.060	22.518	2.399	20.509
Turismo	2.621	19.829	--	22.981
Balanza de Bienes y Servicios	-12.569	4.610	-7.463	-16.457
Transferencias Privadas	5.794	9.637	6.932	9.384
Transferencias Públicas	261	-7.619	-24	139
Balanza Corriente	-6.514	6.628	-555	-6.934

Fuente: FMI

(1) FOB para todos los países excepto en el caso de Grecia (CIF).

(2) Hasta 1971, se incluyen las colonias.

-- Sin información.

absorción de la mano de obra subempleada y/o desempleada por el sector industrial. Este es quizás el punto más débil del modelo.

Como se ha puesto de manifiesto en los capítulos anteriores, la experiencia de los PES muestra que el crecimiento de transición no sólo no produce una absorción satisfactoria de la mano de obra disponible, sino que tiende a generar subempleo en sectores terciarios (y urbanos) y a disminuir la población activa ocupada. Este hecho invalida por sí solo el carácter explicativo del modelo y remite a la utilización de otras teorías para explicar la reciente evolución histórica de los PES.

5. Conclusión.

Todo lo anterior muestra claramente los límites que presenta la hipótesis "export-led growth" para explicar el crecimiento y cambio estructural de los PES. Las exportaciones no explicarían ni las altas tasas de crecimiento del PNB, ni los cambios estructurales en los sectores industriales no sólo debido a que otros componentes de la demanda han sido de mayor importancia en la realización de la producción y, por lo tanto, en la formación de los beneficios, sino también a que la entrada de capitales extranjeros ha sido un apoyo importante en la formación del excedente de acumulación. Por otro lado, su participación en la generación del excedente exterior, aunque ha sido significativa, no ha sido definitiva vis a vis de la importancia de otras partidas de la balanza de pagos. En definitiva, la explicación del crecimiento de transición de los PES remite a un análisis más general en términos de la acumulación de capital y de la demanda global.

8.3. La sustitución de importaciones: ¿Una política de industrialización de transición?

Hirchman (1968) indica que la industrialización de un país puede ser impulsada por una serie de mecanismos "exógenos" al proceso de acumulación de capital que permiten romper el círculo vicioso del subdesarrollo. En primer lugar, una guerra (interna o externa) puede cortar el abastecimiento de importaciones, lo que incitaría al Estado o a las industrias privadas a promover la producción de bienes hasta entonces importados. En segundo lugar, la industrialización puede venir promovida por un aumento progresivo de la demanda global impulsado, o bien por factores externos (expansión de las exportaciones, del turismo, de las remesas de emigrantes, etc.), o bien por factores internos (crecimiento de la renta disponible y diversificación de la demanda como consecuencia de una mejor distribución de la renta, de un incremento del volumen de renta generada internamente, etc.). Alternativamente, la industrialización del país puede ser promovida por una estrategia de planificación de la economía que distribuya recursos hacia el sector industrial. Finalmente, la industrialización (principalmente la basada en la expansión de las industrias manufactureras) puede ser promovida por el objetivo de economizar divisas extranjeras debido a que la balanza de pagos está sometida a fuertes presiones que impiden el abastecimiento normal de bienes de consumo y de bienes de capital.

Cualquiera de estos factores pueden servir de impulso para la industrialización por sustitución de importaciones (ISI); pero es la última forma de industrialización la que en realidad define a la política de sustitución de importaciones (PSI). Esta estrategia de industrialización ha sido utilizada durante los últimos treinta años por algunos países en desarrollo y, en concreto, por los PAL. La reducción de la demanda internacional provocada por la crisis de 1929, bloqueó el mecanismo de financiación internacional de los PAL (redujo su excedente exterior), lo que impuso un proceso de sustitución de importaciones a aquellos PAL que ya

habían comenzado su industrialización (basada, sobre todo, en industrias productoras de bienes de consumo no-duradero): Argentina (Díaz-Alejandro, 1970), Brasil (Fishlow, 1972) y Méjico (Trejo, 1973), por ejemplo. Esta situación se prolongó durante la segunda guerra mundial y hasta finales de los años cuarenta (en algunos casos, hasta finales de la guerra de Corea). Los gobiernos de estos países pretendieron conseguir una rápida industrialización mediante la puesta en marcha de una estrategia basada en PSI.

El problema que nos presentamos en este epígrafe es contrastar si la reciente industrialización de los PES ha obedecido a una política de sustitución de importaciones, al menos en algún momento, o si más bien ha sido debida a alguna estrategia alternativa. Como el análisis ha mostrado hasta este momento, parece que en los PES las estrategias dominantes han sido la política de reconstrucción nacional, el crecimiento liderado por los cambios en la demanda global (interna y externamente introducidos) y, en último análisis, la industrialización de los PES ha sido fuertemente afectada por la internacionalización de la producción y del capital. Es decir, la industrialización de los PES ha sido, fundamentalmente, una reacción natural de las fuerzas del mercado ante hechos como las guerras (mundial y civiles), ante el crecimiento progresivo de la renta y ante las nuevas condiciones que definían el sistema económico internacional, principalmente, a causa del creciente papel de las FMN.

8.3.1. Notas sobre la estrategia de sustitución de importaciones.

La política de sustitución de importaciones se concibe como una política de industrialización adecuada para países que tienen ya una cierta capacidad industrial; tiene por objeto el fortalecimiento de la industria nacional mediante el impulso de las industrias de bienes de consumo y, por lo tanto, a través de la ampliación de la demanda de bienes intermedios y de capital, juntamente con una reducción de los gastos en moneda extranjera. Por lo tanto, trata de fortalecer, hasta cierto punto, la posición de la

burguesía industrial frente a la burguesía internacional y a los otros estratos de la burguesía nacional. Bajo estas condiciones la estrategia de la PSI puede resumirse de la forma siguiente:

En primer lugar, combina la política comercial con políticas de ahorro e inversión. Por un lado, la adopción de tarifas, licencias de importación, cuotas, depósitos de importación y otras restricciones comerciales tienen por objeto limitar la importación de aquellos bienes cuya industria se pretende desarrollar y, al mismo tiempo, mejorar (y/o ampliar) el saldo de la balanza de pagos (el excedente exterior). Por otro lado, se pone en funcionamiento una política de incentivos a la industria nacional en los sectores que se consideran estratégicos mediante desgravaciones fiscales, concesión de créditos, etc., e incluso la sobrevaloración del tipo de cambio a fín de que los inputs importados necesarios para las "nuevas" industrias tengan un coste más reducido. La coordinación de ambas estrategias produciría una redistribución del excedente de acumulación hacia estos sectores.

En segundo lugar, el objetivo de reducir las presiones en la balanza de pagos puede verse afectado por la necesidad de importar materias primas y bienes de capital para las nuevas industrias. Todo dependerá de la capacidad de la industria de bienes de equipo del país y del nivel alcanzado en la adaptación de tecnología y de disponer de un cierto excedente exterior (a través de una balanza agrícola excedentaria, por ejemplo). Cualquiera de estas tres restricciones, importantes en paises que se encuentran en las primeras etapas de industrialización, pueden afectar el equilibrio exterior de la estrategia de la PSI. Es más, la construcción de una "nueva" industria probablemente necesitaría, de cualquier manera, una importante importación de bienes de equipo y de tecnología, lo que llevaría consigo que la menor importación futura requeriría previamente una mayor importación (Griffin y Enos, 1970), contradicción no siempre fácil de resolver en términos de los recursos financieros internacionales.

En tercer lugar, la protección del mercado nacional permitiría a las industrias nacionales aumentar el excedente de acu

mulación mediante el aumento de los precios interiores (sustancialmente) por encima de los costes, debido tanto a que evita la competencia con empresas extranjeras más eficaces, como a que frecuentemente los mercados nacionales están controlados por una o pocas empresas. De esta forma se produciría una concentración del excedente global en los sectores (y empresas) hacia los que va dirigida la PSI. Ello permitiría un aumento del ahorro y de la inversión, facilitaría el cambio estructural y la industrialización y, en última instancia, aceleraría el crecimiento económico. En este aspecto, es importante elegir cuidadosamente los sectores sobre los que esta estrategia se basa: en paises que han superado las primeras fases de la industrialización, la mejor alternativa de la PSI es concentrar la actividad inversora en sectores de bienes de equipo y en sectores con mercados exteriores, a fín de seguir fomentando el ahorro interior y no "perderlo" favoreciendo el consumo interno de los productos de las "nuevas" industrias de bienes de consumo.

8.3.2. Las limitaciones de la estrategia de la PSI en el caso de los PES.

Si bien es cierto que los PES siguieron una política proteccionista en los primeros intentos de formación del mercado industrial y que incluso en la inmediata postguerra Grecia y España mantuvieron una fuerte protección de sus mercados (al menos, hasta bien entrados los años cincuenta), los hechos no parecen confirmar la hipótesis de que la industrialización de los PES (durante la última fase de su crecimiento de transición) haya estado basada en la estrategia de la PSI.

i) Industrialización por sustitución de importaciones: un concepto ambiguo.

Ante todo, el concepto de industrialización por sustitución de importaciones puede ser aplicado a cualquier país que atraviesa por un período de cambio estructural. Tanto los paises avanzados como los paises en desarrollo se industrializan, en parte,

sustituyendo importaciones procedentes de terceros países, en parte, protegiendo (en mayor o menor medida) industrias menos competitivas internacionalmente. Como se ha visto anteriormente la ISI puede ser impulsada por diferenes factores. Lo realmente diferencial de la PSI es, por un lado, que se dirige a favorecer conjuntamente la formación del excedente de acumulación y del excedente exterior y, por otro lado, que esta política tiene un carácter dominante frente a otras políticas utilizadas durante el proceso de industrialización y de crecimiento económico. Por ello, al analizar experiencias concretas, hay que precisar si la PSI constituye la estrategia base en la formación del excedente de acumulación y del excedente exterior que, en un momento o período dado, ha de propulsar la industrialización de la economía y, por lo tanto, el crecimiento económico y la absorción de la mano de obra disponible.

ii) Política de reconstrucción VERSUS PSI.

En los PES (menos Portugal), el punto de partida de la fase más reciente de su industrialización ha sido la reconstrucción del sistema económico, parcialmente destruido por el efecto de las guerras (mundial y civiles). La recuperación de estas economías se basó en la utilización de una mano de obra abundante y barata, en la generación forzada de un excedente interno de acumulación vía precios, racionamiento del consumo, etc., en la ayuda económica exterior (en los casos de Italia y Grecia) y en la reestructuración de la estructura industrial (de las industrias de bienes de consumo no-duraderos, a la industria de bienes intermedios y bienes de capital, principalmente). Esta política que se extendió en todos los países hasta principios de los años cincuenta, se articuló con otras de forma diferente en cada país.

El aspecto más destacable es que los PES (menos España y, en menor medida, Grecia) iniciaron esta nueva fase de su industrialización basándose en una estrategia que combinaba la utilización más productiva de los recursos internos (política de reconstrucción, menos en Portugal) con una creciente apertura a los mer

cados internacionales (Grecia, a partir de 1953) y una progresiva integración económica internacional (Grecia, a partir de 1963) a través de las nuevas organizaciones (CEE y EFTA). Por otro lado, a medida que el proceso de crecimiento avanza y la renta aumenta y se distribuye mejor, la demanda (interior y exterior), más diversificada, se convertirá en el estímulo principal del proceso de industrialización. Es decir, la política de reconstrucción fué seguida por una "reacción natural" de las fuerzas del mercado a medida que el impulso inicial se consolidaba en un proceso acumulativo de crecimiento.

El caso de España es diferente en la medida en que su política económica estuvo condicionada por el boycott internacional a que fué sometido el gobierno de Franco durante 1947-1953, y en la medida en que la política económica autárquica continuó hasta finales de los cincuenta (1959). Ahora bien, aunque está probado (Alfonso, 1979 y Lasuén, 1979) el hecho de que la industrialización de estas primeras etapas se produjo por sustitución de importaciones (potenciales, en gran medida), no parece que se haya basado en una política de sustitución de importaciones propiamente dicha. En primer lugar, durante la inmediata postguerra y hasta los años cincuenta, la estrategia básica del gobierno se a "reconstruir" el sistema productivo (inutilizado o deteriorado durante la guerra civil) y a reestructurarlo, promoviendo una política de autarquía que favoreciera la acumulación interior de capital. Los gobiernos españoles definieron sucesivamente su política económica en este sentido. En segundo lugar, la PSI requiere una suficiente apertura de la economía al sistema económico internacional, aunque sea relativa, a fín de aumentar el excedente exterior y canalizarlo hacia la importación de bienes de capital. En el caso español estas condiciones no se daban debido a que su comercio exterior se había reducido sustancialmente, desde 1940, como consecuencia de la guerra mundial y del boycott a que fué sometido. Por lo tanto, en estas condiciones el impulso industrializador se debió a la combinación de la política de reconstrucción nacional (efecto de la guerra civil) con la política autár

quica (efecto, principalmente, de la segunda guerra mundial, continuada por el boycot internacional), apoyada en la reacción de las fuerzas naturales del mercado ante las formas que tomaba el proceso de acumulación de capital. Finalmente, durante el período de 1953-1959, la política económica española está en un período de transición entre la política autárquica y la política de desarrollo y, por lo tanto, no encaja dentro de un modelo claramente definido.

iii) Política de desarrollo VERSUS PSI.

Las políticas de industrialización que siguieron al período de reconstrucción nacional, están basadas en una creciente articulación de la economía de los PES al sistema económico internacional, no sólo al nivel de los factores productivos, sino principalmente al nivel de los mecanismos de acumulación de capital. Por ello, en lo referente a la formación de los excedentes, la estrategia general sobrepasa los límites que definen la política de sustitución de importaciones y se encuadra, más bien, en una política de desarrollo. En estas condiciones, los factores dinámicos de la industrialización hay que referirlos a la evolución y cambios en la demanda global y al proceso de acumulación de capital en los paises. La etapa de los "milagros económicos", que siguió al período de reconstrucción, provocó un proceso sostenido de acumulación en que la productividad mejoró notablemente y en que la demanda global creció y se diversificó dentro de los límites que permitía la nueva senda del crecimiento. Como consecuencia, la política económica de estos paises trató de favorecer la reacción de las fuerzas naturales del mercado en un proceso sostenido de acumulación de capital.

El caso español no es significativamente diferente del de los demás PES, aunque el nivel de proteccionismo de su sistema productivo es más elevado , y aunque su integración relativa (asociación con la CEE) no se produce hasta finales del período. Los planes de desarrollo constituyen el esquema base sobre el que se articula la política económica del gobierno en este período y su objetivo no es otro que dinamizar la potencialidad de los mecanismos de acumulación con que contaba el país en ese momento.

8.4. Cambios en la demanda y crecimiento de transición.

Al contrastar las hipótesis más importantes para explicar el reciente proceso de industrialización de los PES, se ha adelantado continuamente la proposición de que la reciente experiencia de los PES puede ser explicada en términos de la "reacción natural" de las fuerzas del mercado ante dos circunstancias "externas" al proceso de acumulación interior de capital, las guerras mundial y civiles (política de reconstrucción) y el proceso de internacionalización del capital y de la producción a escala internacional (sobre todo a partir de finales de los años cincuenta). Analizados ya, en los capítulos anteriores, los problemas inherentes a la formación y asignación sectorial del excedente de acumulación y al excedente externo, quedan por estudiar los cambios en la demanda global que favorecieron la continuidad del proceso de acumulación de capital y, por lo tanto, el crecimiento de transición.

Tres son los hechos que se destacarán : en primer lugar, el crecimiento continuado de todos los componentes de la demanda, que facilitaron la realización de la producción en todos los países; en segundo lugar, los cambios en la demanda de consumo privado hacia un modelo basado más en bienes de consumo duradero y servicios que en bienes de consumo no-duradero, lo que ha condicionado a que la economía de los PES basculara hacia los sectores industriales modernos y de servicios; finalmente, las condiciones favorables de los mercados (internos y externos) de los PES frente a las dificultades de los mercados de los PAL, lo que en parte explica las diferencias en las experiencias de los dos gurpos de países.

8.4.1. Los cambios en la demanda global.

La demanda privada de bienes de consumo ha sido el componente estratégico en el crecimiento a largo plazo de la demanda global en todos los PES. La demanda de inversión ha sido a su vez un factor estimulante, principalmente en Grecia y España,

mientras que en Italia perdió progresivamente este papel a partir de la mitad de los años sesenta. Finalmente, la demanda exterior (principalmente en Portugal y a partir de los años sesenta en Italia) ha sido un factor en constante expansión. El consumo público, sin embargo, aunque ha tenido unos niveles aceptables en todos los países (por encima del 10% de la demanda global durante 1953-75, menos en España que se mantuvo en el 8%), ha jugado tan sólo un papel estabilizador a corto plazo cubriendo las deficiencias de los otros componentes.

i) *Carácter estratégico del consumo privado en la demanda.*

El consumo privado ha sido la variable estratégica de la demanda durante la última fase del proceso de industrialización de los PES, no sólo debido a que en términos absolutos fué el factor con más peso en la demanda global, sino principalmente por el papel que jugó en su crecimiento (Cuadro N°46).

Por un lado, durante 1953-75, el consumo privado representó aproximadamente el 50% de la demanda global en Grecia; el 55% en Italia; el 59% en Portugal y el 62% en España. Su participación, sin embargo, ha ido disminuyendo tendiendo a situarse por debajo del 60% en todos los países (en Grecia desde finales de los sesenta; en Italia desde finales de los cincuenta; en Portugal desde principios de los sesenta) menos en España, debido a la expansión de la demanda de inversión y de la demanda exterior.

Por otro lado, más del 50% de los incrementos de la demanda global(1) han sido debidos a los incrementos en el consumo

---

(1) Estimación de las tasas de crecimiento de la demanda global (a precios de 1970).

Períodos	Grecia	Italia	Portugal	España
1957-61	22,3	26,4	11,7	15,5
1961-65	30,9	26,9	28,5	36,5
1965-69	34,3	23,7	32,5	34,2
1969-73	36,1	25,4	34,3	29,0
1973-75	18,0	11,6	19,5	19,5

Fuente: Ver Cuadro N° 46

C U A D R O N° 46

Distribución Porcentual de los Incrementos de la Demanda Global (entre medias de cada período)*

PERIODOS	GRECIA				ITALIA				PORTUGAL				ESPAÑA			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
1957 - 61	48,9	11,2	33,2	6,7	44,7	9,1	28,8	17,4	47,9	14,5	29,1	8,5	62,6	6,4	18,7	12,3
1961 - 65	50,8	9,7	35,3	4,2	51,2	8,8	22,0	18,0	40,3	13,7	16,5	29,5	58,5	5,7	30,1	5,7
1965 - 69	58,0	10,5	23,6	7,9	56,1	9,3	8,0	26,6	41,5	10,5	14,5	33,5	58,8	5,5	27,8	7,9
1969 - 73	51,0	8,0	34,4	6,6	51,6	7,1	18,1	23,2	63,1	9,7	15,5	11,7	56,6	7,2	19,7	16,5
1973 - 75	52,8	15,5	7,8	23,9	50,9	10,3	8,6	30,2	74,8	19,0	7,2	-1,0	50,3	8,7	27,7	13,3

Fuente: OCDE, ISCO, NAS de Grecia, INE de España y Portugal

A = Consumo Privado.

B = Consumo Público.

C = FBCF

D = Exportaciones de bienes y servicios.

* Período base 1953-1957 en todos los PES menos Portugal(1956-57) y España (1954-57).

privado en todos los PES, menos en Grecia e Italia durante 1957-61 y en Portugal durante los cincuenta y sesenta. Es decir, durante el período de intensa acumulación de capital, el consumo privado ha sido el estímulo más singificativo en la demanda.

ii) La pérdida de importancia de la demanda de inversión.

La inversión bruta ha sido un componente estratégico de la demanda (el segundo factor en importancia) en Grecia (21% durante 1973-75, con una participación creciente durante el período), en España (22%, con pequeñas desviaciones sobre la media) y, en menor medida, en Italia (19%, con decreciente importancia a partir de principios de los sesenta). En Portugal, sin embargo, su participación ha tenido menos importancia (14%) situándose por debajo del nivel de la exportación de bienes y servicios.

Los aumentos de la inversión bruta han sido significativamente estimulantes en los PES (menos Portugal) tan sólo durante el período de intensa acumulación de capital. De ahí que en Italia haya perdido su papel propulsivo en la expansión de la demanda a partir de principios de los sesenta y en España a partir de finales de los sesenta. En Portugal, por su parte, dado el limitado esfuerzo inversor realizado, los aumentos de la inversión bruta no han sido decisivos en el incremento de la demanda global (tan sólo representaron el 15% durante 1961-73).

iii) Expansión progresiva de la demanda exterior.

La mayor o menor apertura de las economías de los PES ha condicionado el papel que el sector exterior ha desempeñado en el comportamiento de la demanda. En países firmemente vinculados al sistema económico internacional (Italia y Portugal) desde la inmediata postguerra, la demanda exterior ha representado más del 15% de la demanda global durante 1953-75 (15% en Italia y 17% en Portugal). Pero en los países en que el Estado ha mantenido una política proteccionista (más o menos agresiva), las exportaciones de bienes y servicios han jugado un papel más limitado (en Grecia han representado un 8% de la demanda global; en España un 7%).

El mismo esquema se percibe cuando se analizan los factores que han condicionado los incrementos de la demanda. En Italia la demanda exterior ha sido decisiva, principalmente, a partir de la crisis de 1963-64, momento en que se convierte en el segundo factor más activo de la demanda global, debido tanto a la disminución del ritmo de inversión en el país (y aumento de la inversión en el extranjero), como a una cierta debilidad del consumo privado. En Portugal el dinamismo del sector exterior se debe más a la debilidad de los otros factores que a su carácter activo. En los demás PES, las *exportaciones de bienes y servicios* han desempeñado un papel limitado, si bien hay que señalar que en España a partir de finales de los sesenta han comenzado a ser un factor más activo en el aumento de la demanda global.

8.4.2. Los cambios en la demanda privada de consumo.

En los epígrafes anteriores se ha adelantado la proposición de que el gasto privado en bienes de consumo ha sido el factor estratégico de la evolución y cambio de la demanda de los PES y, por lo tanto, una de las variables claves para explicar la reciente etapa del crecimiento de transición en los PES. Su importancia radica no sólo en la tasa de crecimiento, sino también en el cambio hacia bienes de consumo que incorporan mayor valor añadido, producidos en los sectores industriales y de servicios.

i) Creciente aumento del consumo privado.

El gasto privado en bienes de consumo ha aumentado a un ritmo creciente en los PES, superior en general al de los PIMA y al de la mayor parte de los paises en crecimiento. Ello ha llevado consigo un aumento sensible en los niveles de gasto, que les acerca al de los paises más desarrollados de Europa.

El gasto privado *per capita* en bienes de consumo (a precios de 1970) aumentó en un 172% en Grecia durante el período 1953-56/1973-75, con una tasa anual del 5,5%; en Italia lo hizo en 131,2%, con una tasa acumulativa del 4,3%; en Portugal en un 167% (1956-58/1973-75) con un crecimiento anual del 5,9%; y en España

en un 145% (1954-56/1973-75) con una tasa anual del 4,8%. Esta expansión continuada del consumo privado fué superior a la de los países desarrollados (menos Japón) y a la de los PAL (menos Méjico), si bien no superó a la de los otros países industrializados en transición(1).

Los niveles del consumo privado eran significativamente bajos a principios de los sesenta en todos los PES: en Grecia, el gasto per capita en consumo privado (a precios de 1970) fué de 431 $ en 1960; en Italia fué de 625 $; en Portugal fué de 285 $ y en España fué de 361 $.. Estaban a una considerable distancia de los niveles de gasto privado correspondientes a los países más avanzados (menos Japón)(2). La gran expansión del consumo durante los años sesenta y setenta produjo mayores niveles de consumo, más cercanos a los de los PIMA: en Grecia, el mismo indicador alcanzó en 1975, 820 $; en Italia, 1.120 $; en Portugal, 763 $ y en España, 1.122 $.

El crecimiento del gasto y su mayor diversificación se debe al aumento que experimentó la renta disponible durante el período en los PES. En Grecia, al final de los años cincuenta, la renta disponible per capita se acercaba a los 500 $ y hacia mediados de los años setenta había alcanzado los 1.100 $; en Italia pasó de los 1.000 $ a principios de los sesenta, a 1.400 $ a finales del período en estudio; en Portugal pasó de 500 $ a mediados de

---

(1) Tasa de crecimiento del consumo privado durante 1960-70 en algunos países (en porcentajes).

P E S		P I M A		P A L y OTROS	
Grecia.....	7,1	Francia.....	5,5	Méjico.....	6,7
Italia.....	5,5	Inglaterra..	2,3	Argentina...	4,1
Portugal...	6,1	Alemania....	4,6	Brasil.....	5,4
España.....	7,0	Japón.....	9,0	Israel.....	7,4
		EE.UU.	4,4	Singapur....	5,5

Fuente: World Bank, 1969.

(2) Gasto privado per capita en bienes de consumo en algunos países de la OCDE (en $)

	1 9 6 0	1 9 7 4
Alemania	1.121 $	1.845 $
Francia	1.105 $	1.999 $
Inglaterra	1.141 $	1.514 $
Japón	458 $	1.188 $
EE.UU.	2.265 $	3.320 $

Fuente: Cálculos propios a partir de informaciónes de OCDE y FMI

C U A D R O N° 47

Distribución de los Gastos de Consumo Privado (a precios corrientes)

	GRECIA		ITALIA		PORTUGAL		ESPAÑA	
	1953-55	1973-75	1953-55	1973-75	1967-68	1973-74	1954-56	1973-75
1. Alimentación y Bebida	48,6	39,9	46,4	34,6	48,7	47,8	55,0	34,0
2. Tabaco	3,1	2,7	4,0	2,4	1,1	1,0	1,2	1,3
3. Ropa y Calzado	9,1	11,9	11,3	9,2	8,6	8,8	13,1	10,7
4. Agua,Fuel,Electric. y Alquiler	14,6	12,4	11,3	13,5	14,3	13,6	8,1	13,7
5. Muebles	7,5	9,6	5,8	6,1	6,8	5,9	8,6	8,7
6. Cuidados personales y Salud	3,9	4,5	5,3	8,2	4,0	3,8	2,7	4,0
7. Transporte y Comunicaciones	4,9	9,6	5,8	10,9	5,4	7,4	4,1	10,9
8. Recre,Entreteni. y Educación	7,2	8,5	5,8	5,6	4,8	4,0	6,3	7,4
9. OTROS	1,1	0,9	4,3	9,5	6,3	7,7	0,9	9,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: OCDE, ISCO, NAS de Grecia, INE de España e INEP (1970 y 1977).

Por otro lado, ha habido un considerable aumento en los gastos de muebles y equipo del hogar (en Grecia pasaron del 7,5% del total de gastos al 9,6%), de transporte (principalmente en la compra de automóviles) y comunicaciones (en Grecia pasaron del 4,9% al 9,6% del gasto total; en Italia del 5,8% al 10%; en España del 4,1% al 10,9% y en Portugal del 5,4% al 7,4%), de recreo, entretenimiento y educación (en Grecia pasaron del 7,2% al 8,5% y en España del 6,3% al 7,4%) y en servicios varios como hoteles, etc. (principalmente en Italia donde en 1973-75 representaron un 9,5%; en España un 9,3% y en Portugal un 7,7%).

2. Las diferencias entre paises.

La estructura del consumo es muy parecida en todos los paises, según indica el coeficiente de similaridad para 1973-75 (1). Sin embargo, los cambios ocurridos durante los años cincuenta y sesenta se han producido de forma diferente en cada país y, en mayor medida, en España y Grecia.

En Grecia, durante 1953-55/1973-75, los gastos en alimentación, bebidas y tabaco crecieron (a precios de 1970) en un 131% (con una tasa acumulativa anual del 4,3%), los gastos en mobiliario y equipo del hogar lo hicieron en un 775% (11,5% cada año), los gastos en transporte y comunicaciones en un 809% (al 11,7% anual) y los gastos en recreo, entretenimiento y educación en un 255% (6,6%). Durante 1958-60/1973-75, los gastos en bienes de consumo duradero aumentaron en un 355% (10,6% anual); los gastos en bienes semidurables lo hicieron en un 262% (8,9% anual); los realizados en servicios en un 162% (6,6% anual) y los correspondientes a bienes no-duraderos lo hicieron en un 110% (4,8% anual). Es decir, durante los últimos veinte años, el consumo pri

---

(1) Coeficiente de similaridad entre las estructuras de consumo de los PES en 1973-75.

	Italia	Portugal	España
Grecia	0,97	0,97	0,98
Italia		0,97	0,99
Portugal			0,97

Fuente: Estimaciones propias basadas en las fuentes del Cuadro N°46.

vado alteró considerablemente su esquema pasando de depender de la producción agrícola a depender de los productos industriales y de servicios.

En Italia ha habido un crecimiento notable de los gastos en bienes de consumo duradero y de servicios, principalmente durante los años cincuenta y sesenta, como muestran los siguientes indicadores: el gasto en alimentación, bebidas y tabaco, durante 1953-55/1967-69, aumentó (a precios de 1963) en un 92% (con una tasa anual acumulativa del 4,8%) y durante 1970-71/1974-75 (a precios de 1970) en un 9,9%; los gastos en el cuidado personal y la salud crecieron en un 155% (6,9% anual) y en un 41%; los gastos en transporte y comunicaciones lo hicieron en un 279% (10% anual) y en un 14%. La estimación de los gastos en bienes de consumo duradero muestra que crecieron en un 291% (con una tasa anual acumulativa del 10,2%) durante 1953-55/1967-69 y en un 15% durante 1970-71/1974-75.

En Portugal los gastos en alimentación, bebidas y tabaco (a precios de 1970) crecieron durante 1963-65/1971-73 en un 39% (con una tasa anual del 4,2%), mientras que los gastos en fuel, energía y alquileres lo hicieron en un 58% (5,9% anual); y los gastos en transporte crecieron en un 1.472% (a precios corrientes).

En España, durante los años cincuenta y sesenta, la demanda privada ha presionado más sobre el consumo de bienes duraderos y, por otro lado, el consumo privado ha dependido más de la producción del sector industrial; sin embargo, durante los años setenta, el consumo privado se ha dirigido con creciente intensidad hacia los bienes de servicios y culturales. Así, los gastos en alimentación aumentaron en un 19% (con una tasa anual del 2,2%) durante 1954-56/1962-64,en un 23% (4,2% anual) durante 1965-67/1970-72 y en un 20,6% (3,3% anual) durante 1970-71/1973-74. Los gastos en bienes de consumo duradero lo hicieron en un 175% (con una tasa anual del 13,5%), en un 32% (5,8%) y en un 38%, respectivamente.

8.4.3. Las diferencias de las condiciones de la demanda en los PES y en los PAL.

La fuerte expansión y la amplia diversificación de la demanda interna y de la demanda exterior, ha sido un hecho singular que ha diferenciado las experiencias de los paises recientemente industrializados de las de los paises semiindustrializados. Ello se percibe claramente al comparar las condiciones de la demanda en los PAL y en los PES: mientras en los PAL la demanda interior se mantuvo fragmentada funcional y espacialmente, en los PES se amplió y diversificó progresivamente; mientras en los PAL la demanda exterior creció lentamente y apenas cambió en su estructura hasta finales de los sesenta, en los PES aumentó progresivamente y se estructuró adaptándose a las nuevas condiciones del mercado internacional. Estas diferentes condiciones de los mercados han afectado de forma diversa al proceso de industrialización de ambos grupos de paises, pués mientras en los PES estimularon el proceso de acumulación y, por lo tanto, el crecimiento y cambio estructural, en los PAL constituyeron un freno a la potencialidad de cambio del sistema productivo.

i) Fragmentación (PAL) VERSUS diversificación (PES) de la demanda interior.

La diferencia básica en cuanto a la demanda interior de las dos áreas es que, mientras en los PAL la demanda de consumo se encuentra fragmentada en mercados diferenciados, tanto desde el punto de vista funcional como desde el punto de vista espacial sin una articulación suficiente entre los distintos grupos de renta y regiones, en los PES la demanda ha tendido a integrarse y a ampliarse más, articulando a diferentes grupos sociales y espacios económicos.

1. La fragmentación de la demanda en los PAL.

La demanda de consumo se haya estructurada en mercados discontinuos debido a las diferencias sensibles en la distribu-

ción (personal) de la renta y al bajo nivel de renta de la mayor parte de los países. Este es un hecho observable desde el punto de vista funcional en todos los PAL (menos Argentina, Uruguay y Cuba). Por un lado, una parte de la población (entre el 20% y el 40%) tiene una demanda estrechamente vinculada al sector primario. "Una ámplia parte de la renta de esta población nunca entró en los circuitos monetarios y es difícilmente afectada por el crecimiento de la productividad media nacional" (Furtado, 1976, p. 88). Por otro lado, un segundo grupo (el 30% con renta por debajo de la media y el 30% por encima) tiene un esquema de consumo más integrado en el mercado, pero con bajos niveles de renta disponible (media nacional), lo que les permite el acceso a un limitado número de bienes. Finalmente, los grupos de renta más alta tienen acceso a un mercado más ámplio y completamente comercializado (su nivel de renta es tres veces la media nacional). El 5% con una renta similar a la de los países avanzados tiene acceso al standar de vida de los países ricos.

Desde el punto de vista espacial, no existe un mercado interior suficientemente articulado que permita una cierta autonomía en el funcionamiento de las economías regionales. En muchos PAL, el sistema de transporte y de comunicaciones ha comenzado a ser desarrollado durante el período que siguió a la segunda guerra mundial y no ha podido integrar suficientemente el espacio nacional.

La existencia de una demanda de consumo fragmentada, ha generado tendencias que bloquearon los cambios estructurales y el crecimiento económico potenciales durante los años cincuenta y sesenta. Los productos tienen un mercado limitado debido a que la renta disponible de los grupos sociales es limitada y no es posible articular diferentes demandas; existe una incapacidad estructural para desarrollar suficientes economías de escala. Estos mercados estrechos crean una ruptura entre la tasa de crecimiento de la producción de las nuevas industrias y la tasa de crecimiento de la demanda interna que crea una tendencia a detener el proceso de industrialización (por ejemplo, crisis de principios de los

años sesenta en Brasil). Si a esto se añaden las limitaciones espaciales (la ausencia de mercado nacional integrado), las restricciones a corto y medio plazo de la demanda parecen insuperables.

2. Diversificación de la demanda en los PES.

En el caso de los PES, como se ha visto, la demanda interior no ha sufrido las restricciones que caracterizan a los PAL, debido tanto al hecho de que durante las etapas previas al período reciente de crecimiento económico ha existido una suficiente articulación del mercado nacional, tanto desde el punto de vista espacial como funcional, como al hecho de que las condiciones bajo las que la industrialización se ha desarrollado han favorecido la ampliación y diversificación del mercado nacional.

El aumento de la productividad ha afectado a todos los grupos sociales, dado que creció a un ritmo superior al de la población y que la distribución personal de la renta mejora después del período de intensa acumulación de capital (milagros económicos). Por otro lado, las rentas generadas en el extranjero y la demanda exterior de servicios afectaron específicamente a los grupos sociales con renta más baja y favorecieron la ampliación y diversificación de la demanda de consumo. Finalmente, la realocación de la fuerza de trabajo durante el último período de industrialización y el desarrollo de las comunicaciones rompieron definitivamente los estrangulamientos (potenciales) desde el punto de vista espacial.

ii) Adaptación a los cambios en mercados internacionales (PES) VERSUS esquema de exportaciones tradicionales (PAL).

El efecto de la demanda exterior sobre el proceso de industrialización fué menor en los PAL que en los PES, debido principalmente al hecho de que, a pesar de los cambios en el sistema productivo, su modelo de exportaciones (de los PAL) ha permanecido practicamente inmóvil hasta finales de los años sesenta.

La expansión del comercio internacional después de la segunda guerra mundial se basó funadamentalmente en los crecientes

intercambios de productos manufacturados. Mientras los PES se adaptaron a los cambios en los mercados internacionales desde los años cincuenta (en los casos de Italia y Portugal) y definitivamente desde principios de los sesenta, los PAL no introdujeron el menor cambio hasta finales de los sesenta. A mediados de los cincuenta las exportaciones de productos manufacturados en los PES representaban más del 60% de las exportaciones, mientras que en los PAL no superaban el 15%; en los setenta, mientras que en todos los PES (menos Grecia) había aumentado considerablemente la participación de los productos manufacturados en el esquema de exportaciones (entre el 76% y el 86% del total), en los PAL sólo Méjico alcanzaba niveles cercanos al 50% (Cuadro N°48).

Esta deficiente (y menor) adaptación de los PAL a las condiciones de los mercados internacionales se produjo junto a una menor expansión del comercio exterior. Mientras las exportaciones de los PAL crecieron a una tasa anual de entre el 5% y el 8% durante 1960-70, en los PES crecieron a una tasa de entre el 11% y el 13%. En los años setenta, sin embargo, los PAL introdujeron cambios significativos en su política comercial (e industrial), lo que motivó no sólo una alteración importante del esquemas de exportaciones, sino principalmente un aumento sensible de la tasa de crecimiento(1). A pesar de ello, el nivel de apertura a los mercados internacionales de los PAL es sustancialmente menor al de los PES, con un ratio exportaciones/PNB por debajo del 8% en la mayor

---

(1) Tasas de crecimiento de las exportaciones (en porcentajes)

Paises	1970/60	1975/71
Grecia	10,6	17,4
Italia	12,8	5,8
Portugal	11,2	13,0
España	10,8	9,6
Argentina	5,1	14,2
Brasil	8,0	31,4
Méjico	6,2	17,8

Fuente: FMI.

C U A D R O N° 48

Participación de los Productos Manufactureros en el Total de Exportaciones (en %)

P A I S E S	1955/57		1973/75	
GRECIA	69,88		62,74	
ITALIA	68,04		86,18	
PORTUGAL	65,55		80,35	
ESPAÑA	34,75(1)		76,55	
	1961	1965	1970	1973
ARGENTINA	13,7	9,6	23,8	32,0
BRASIL	10,1	14,9	21,2	27,0
MEJICO	15,6	16,3	33,8	48,7
VENEZUELA	--	0,9	2,2	1,3

Fuente: ECLA, 1976 y N.U.

(1) 1954-56

parte de los paises(1).

Esto ha generado en los PAL ciertas restricciones que, en cierta medida, han condicionado que su nivel de industrialización permanezca por debajo del de los PES. Por un lado, la dependencia de las exportaciones agrícolas para mantener el nivel del excedente exterior y la deterioración de la relación de intercambio de la región, ha dificultado el equilibrio exterior y, por lo tanto, ha limitado el nivel de importaciones durante los años cincuenta y sesenta. Cuando, desde finales de los sesenta, los PAL diversificaron sus exportaciones y las relaciones de intercambio mejoraron, las tensiones de las balanzas de pagos de estos países han disminuido, al menos, en los países más industrializados. Por otro lado, hasta finales de los sesenta la demanda exterior no comienza a jugar un papel corrector de las deficiencias de la demanda interior y, por lo tanto, no ha jugado un papel dinámico en la reestructuración del sistema productivo hasta entonces.

Finalmente, los PAL han tenido mayores dificultades de acceso a los mercados internacionales de productos manufacturados que los PES. Desde el punto de vista espacial, se observa que, mientras los PES tienen fácil acceso a los PIMA de Europa y a los países mediterráneos, los PAL (menos Méjico) están localizados a gran distancia de los mercados internacionales, lo que encarece relativamente el coste de sus productos. El comercio entre los países latinoamericanos es relativamente difícil debido tanto a que las comunicaciones intracontinentales no están muy desarrolladas, como a que los niveles de renta son bajos. Desde el punto de vista de la integración económica, los PES tienen una mejor posición debido a su integración (real o potencial) en áreas economicamente más desarrolladas (CEE y EFTA) que los PAL (ALALC y Grupo Andino). Esto

---

(1) En 1974-75, el ratio exportaciones/PNB fué el siguiente: Argentina, 7,9%; Brasil, 7,7%; Méjico, 8,1%; Grecia, 15,5%; Italia, 22,8%; Portugal, 22,5% y España, 13,5%.

tiene una particular importancia no sólo por sus efectos sobre la expansión de los mercados de productos manufacturados (excedente exterior), sino también por el atractivo que presenta para las FMN la entrada en ambos grupos de paises.

iii) Conclusión.

El análisis anterior pone de manifiesto que el crecimiento de transición de los PES se ha visto favorecido por unas condiciones de sus mercados interior y exterior netamente diferentes a las de los paises semiindustrializados de América Latina. Ello ha permitido que las "fuerzas naturales" del mercado hayan fortalecido el proceso de acumulación de capital y,por lo tanto,hayan permitido su industrialización. En el caso de los PAL, sin embargo, la existencia de unas condiciones de mercado menos propicias y la adopción de políticas de industrialización (PSI) no orientadas hacia los mercados internacionales (hasta finales de los sesenta), han limitado (junto con otros factores) su cambio estructural e industrialización.

CAPITULO IX:

Los efectos del crecimiento de transición en los PES.

Este capítulo analiza dos tipos de efectos asociados con el crecimiento de transición y los procesos de industrialización: los desequilibrios en la distribución personal de la renta que tienden a producirse en períodos de intensa acumulación de capital, y la reestructuración del espacio regional que el crecimiento económico polarizado lleva consigo. Por lo tanto, una vez estudiados los límites del cambio estructural en los PES (capítulo V), intentaremos en este capítulo mostrar los efectos que el crecimiento de transición produce en la renta de los diferentes grupos sociales y en la articulación del espacio económico nacional. En última instancia se trata de contrastar la hipótesis de si el crecimiento de transición en los PES ha sido un crecimiento desequilibrado.

Al estudiar la distribución personal de la renta, el objetivo es ver si las corrientes de renta generadas en el proceso productivo han mejorado el nivel de igualdad en la sociedad, y si el proceso de acumulación durante el período de los "milagros económicos" ha afectado la distribución. La información disponible muestra que, aunque se ha producido una cierta concentración de la renta en los momentos de mayor cambio estructural, sin embargo la renta de todos los grupos ha aumentado significativamente dadas las grandes tasas de crecimiento del producto nacional.

Por otro lado, al analizar el impacto de la acumulación de capital a nivel regional centrareremos la atención en determinar si el proceso de desintegración regional (iniciado en el período de formación del mercado nacional) ha continuado durante el período de industrialización de los PES. El análisis pone de relieve que la concentración de la acumulación de capital en los sectores modernos tiene su reflejo a nivel espacial en la polarización de la actividad productiva en las áreas "tradicionales" de industrialización, con una creciente difusión hacia otras áreas de reciente industrialización. Así, se habría producido una nueva reestructura

ción del espacio económico nacional.

Todo lo anterior llevará a proponer que el crecimiento de transición en los PES ha sido un crecimiento desequilibrado. El modelo de acumulación de capital seguido por los PES, que ha permitido elevadas tasas de crecimiento y una mejora sustancial en los niveles de vida, ha favorecido la difusión del dualismo a nivel sectorial y espacial, y ha mantenido (cuando no aumentado) los desequilibrios en la distribución personal de la renta.

9.1. Los desequilibrios en la distribución de la renta durante el crecimiento de transición.

Ante todo hay que advertir que las informaciones disponibles sobre distribución personal de la renta tienen un valor limitado para hacer comparaciones, tanto entre paises como a través del tiempo debido tanto a las deficiencias metodológicas como a la cobertura de las informaciones(1). Sin embargo, en este epígrafe se van a estudiar las características generales de la distribución de la renta en los PES (niveles de desigualdad, cambios en la distribución, etc.) dado que, como indica Kuznets (1966), la distribución de la renta entre los grupos sociales es uno de los elementos más importantes en el crecimiento económico ya que afecta al uso de la renta tanto en términos de ahorro e inversión como en términos de diferentes categorías de consumo.

9.1.1. Moderada desigualdad en la distribución de la renta.

A principios de los años setenta el nivel de desigualdad en la distribución personal de la renta era equivalente al de los PIMA (Cuadro N°49) y menor al de los PAL (menos Argentina)(2) en términos del coeficiente de Gini. España y Portugal tenían los más altos niveles de desigualdad de los PES, ligeramente superiores a los de Francia, mientras que Italia y Grecia se aproximarían al nivel de Alemania. La desigualdad en la distribución de la renta en

---

(1) Ver Sawyer (1976) para una discusión sobre el valor de las fuentes de información utilizadas en el cálculo de los indicadores de distribución de la renta en los paises de la OCDE y sobre los problemas metodológicos del cálculo.

(2) Indices de desigualdad en la distribución de la renta.

Paises	Gini	Año
Argentina	0,42	1961
Brasil	0,61	1970
Venezuela	0,52	1962
Méjico	0,58	1968

Fuente: Todaro, 1977.

C U A D R O N° 49

Medidas de desigualdad en la renta en algunos paises de la OCDE

P A I S E S	AÑO	Coeficiente de Gini	Ratio entre los deciles más alto y más bajo.
GRECIA	1971	0,363	--
ITALIA	1969	0,398	18,2
PORTUGAL*	1973/74	0,429	18,5
ESPAÑA	1974	0,446	22,0
FRANCIA	1970	0,414	21,7
ALEMANIA	1973	0,383	10,8
REINO UNIDO	1973	0,318	9,4

Fuente: Germidis (1975), Sawyer (1976) y Alcaide (1977).

* Estimaciones propias.

los PES, sin embargo, sería superior a la media de los doce paises de la OCDE estudiados por Sawyer (1976), que tenían un coeficiente de Gini del 0,35. Según la clasificación de paises por niveles de renta y desigualdad realizada por Todaro (1977), los PES serían *paises con niveles de desigualdad entre moderada y baja*(1).

El análisis de la distribución de la renta familiar (Cuadro N° 50) después de deducidos los impuestos directos, muestra las siguientes particularidades por paises:

En primer lugar, España es el PES con una distribución de la renta más desigual, según indica el ratio entre los deciles superior e inferior, o el nivel de renta concentrado en el decil más elevado. Pero al mismo tiempo, el nivel alcanzado por el decil más bajo es superior al de los demás PES (menos Grecia).

En segundo lugar, en Portugal los grupos que definen a las clases medias (deciles 8°y 9°)tienen niveles de participación en la distribución de la renta más elevados que en los demás PES. *Sin embargo, los grupos correspondientes* a los deciles más bajos (60% de la población) tienen una participación menor en la renta disponible que en los demás paises. Esto podría ser explicado por el hecho de que los cambios estructurales de los últimos años no permitieron ni la reestructuración de las industrias tradicionales (lo que significa bajos salarios para la mano de obra asalariada), ni la integración completa del sector agrario en la economía de

---

(1) La validez de esta conclusión es relativa, no sólo debido a los problemas metodológicos a los que se refiere Sawyer (1976), *sino principalmente* debido al hecho de que las estimaciones disponibles para los PES difieren de un autor a otro. Así, por ejemplo, en el caso de Grecia, Germidis(1975) estima un coeficiente de Gini del 0,371(1966),Karageorgas (1973) del 0,544 (1964) y Lianos y Prodromidis (1974) del 0,4576 (1965). En el caso de España, el INE hace una estimación del 0,355 (1973-74), pero Alcaide (1977) estima que la información utilizada por el INE es incompleta y propone un Gini de 0,446 (1974). Ante esta situación,en el texto se utilizan aquellas estimaciones que parecen más fiables.

C U A D R O N° 50

DISTRIBUCION DE LA RENTA FAMILIAR

PAISES	D E C I L E S									
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
ITALIA	1,7	3,4	4,7	5,8	7,0	9,2	9,8	11,9	15,6	30,9
PORTUGAL	1,7	3,1	4,1	5,7	6,0	7,1	10,4	12,2	18,2	31,5
ESPAÑA	1,8	3,2	4,5	5,1	6,3	8,0	9,1	10,1	12,3	39,6
FRANCIA	1,4	2,9	4,2	5,6	7,4	8,9	9,7	13,0	16,5	30,4
ALEMANIA	2,8	3,7	4,6	5,7	6,8	8,2	9,8	12,1	15,8	30,3
R. U.	2,5	3,8	5,5	7,1	8,5	9,9	11,1	12,8	15,2	23,5

Fuente: Ver Cuadro N°49.

mercado (principalmente en el Norte), lo cual benefició y amplió el nivel económico (relativo) de las clases medias.

Italia tiene el esquema de distribución de la renta menos desigual de los PES debido, sin duda, a que las presiones sociales que siguieron al final del "milagro económico" consiguieron una mejor distribución de los resultados del crecimiento económico.

Finalmente, en Grecia (Germidis, 1975), el 10,8% de la población con menores niveles de renta disponía de una mayor participación en la renta total (2,27%) que en los demás PES, mientras que el 33% de la población situada en los niveles de renta más elevados disponía de un porcentaje de renta relativamente menor (53,3%). Esto podría explicarse, por un lado, por el hecho de que el sector agrario continúa teniendo una relativa importancia en la generación del PIB y de que las pequeñas explotaciones familiares son la forma predominante de trabajo en el campo y, por otro lado, porque los cambios estructurales en el sector industrial han sido relativamente poco importantes.

9.1.2. Concentración de la renta VERSUS mayor renta disponible.

El hecho más significativo del reciente período de industrialización de los PES es el aumento de la desigualdad en la distribución de la renta durante las etapas de grandes cambios estructurales, combinado con un aumento de la renta disponible en todos los grupos sociales.

i) Aumento de la concentración de la renta.

A pesar de los límites de los indicadores y de que no existe una información completa y homogénea sobre los cambios en la distribución de la renta, es posible sin embargo percibir las tendencias generadas analizando la información en cada uno de los países. En todos los países se aprecia que durante los años de los "milagros económicos" la desigualdad en la distribución de la renta aumentó y, posteriormente, disminuyó. El balance del período com

pleto es difícil de determinar.

En Grecia las estimaciones más fiables(1) indican que durante el período que va desde finales de los años cincuenta hasta los setenta, ha habido un aumento de la concentración de la renta. "Durante el período completo, el coeficiente de Gini aumentó de 0,4204 en 1959 a 0,4492 en 1971, con un valor máximo de 0,4626 en 1967" (Lianos, 1974, p. 47). Parece que "los mayores cambios en la igualdad de la renta han ocurrido en los niveles de renta más bajos. Por ejemplo, en 1960 el 17,2% de las familias recibía el 6,2% de la renta y en 1968 el mismo porcentaje de familias, aproximadamente (17%), recibía sólo el 5,3% de la renta. Una conclusión similar se puede sacar comparando los porcentajes correspondientes a 1961 con los de 1970" (Lianos, 1974, p. 48). Esto indicaría que durante el período de más intensa acumulación de capital, se produjo una concentración de la renta en favor de los grupos más activos en el proceso de cambio estructural y de los grupos sociales situados en los más altos niveles de renta.

En Italia, durante los años anteriores a la crisis de primeros de los sesenta (De Meo,1965) y, sobre todo, durante los sesenta y principios de los setenta (Siesto, 1974), la participación del trabajo en la renta nacional aumentó. Sin embargo durante el período 1958-67, el aumento de productividad en el sector industrial fué del 65%; el aumento mensual medio del salario fué del 33% (1959-68) y la mayor parte del incremento se realizó en los años 1963-64 (Peggio, 1970). Esto indicaría que durante los años cincuenta y principios de los sesenta se habría producido una distribución de la renta favorable a los grupos sociales con rentas

---

(1) Las estimaciones de Germidis (1975) indican que la distribución de la renta ha mejorado durante los años sesenta, según indica la evolución del índice de Gini (0,378 en 1961; 0,371 en 1966 y 0,363 en 1971). Estos resultados, sin embargo, son contradictorios con el análisis que realiza de la acumulación de capital.

más elevadas; en los sesenta, por el contrario, se habría producido una mejora en la distribución de la renta a favor de los grupos sociales con menor renta.

En Portugal, de acuerdo con la información que figura en las encuestas sobre gastos del INEP para 1973-74 y 1967-68, la desigualdad en la distribución de la renta habría aumentado (el índice de Gini pasó de 0,3459 a 0,4289). Durante el período entre las dos investigaciones (seis años), el 60% de la población en los niveles más bajos de renta ha pasado de un 34% de la renta disponible a un 28%; el 10% más alto ha mejorado su participación en la renta total en un 3,5% y el resto (principalmente los grupos del decil 9°) también ha mejorado.

En España, durante 1964-74, la desigualdad en la distribución de la renta aumentó: el índice de Gini pasó de 0,421 a 0,446. Fué entre 1964 y 1967 cuando se produjo la mayor concentración de renta (el coeficiente de Gini fué 0,463 en 1967); a partir de entonces se produce una tendencia correctora hacia una mejor distribución de la renta (Alcaide, 1977). Durante el primer período, tan sólo el 10% de la población con rentas más elevadas había mejorado su participación en la renta nacional (pasaron de un 37% en 1964 a un 41% en 1967). A partir de entonces todos los grupos, del primer al tercer decil y del sexto al noveno, mejoran su participación con respecto a 1967, pero tan sólo el grupo de renta del decil más bajo alcanza una posición en 1974 (1,76%) mejor a la de 1964 (1,43%); por su parte, los grupos sociales correspondientes a los deciles cuarto y quinto continúan disminuyendo su participación en la renta. Por lo tanto, como en los demás PES, durante el período de intensa acumulación de capital se habría producido una concentración de renta.

ii) Aumento de la renta disponible en todos los grupos sociales.

Aceptada la proposición de que en todos los PES ha existido una tendencia a la concentración de la renta, principalmente du

rante los períodos de grandes cambios estructurales ("milagros económicos"), el problema que se presenta es de determinar si el crecimiento ha beneficiado a todos los grupos sociales o a una parte de ellos. La información estadística es limitada en este aspecto, pero ha sido posible hacer unas estimaciones del PIB per capita para los casos de España y Portugal, que confirman la hipótesis en exámen. Este es un hecho diferencial con respecto a otros paises en desarrollo (como los PAL), donde una parte importante de la población ha quedado marginada de los resultados del crecimiento económico.

En España(1) durante el período 1964-67 todos los grupos sociales (según la distribución por deciles) mejoraron su renta disponible. Por un lado, los grupos sociales del decil más bajo y del decil más alto han incrementado su nivel de renta por encima de la media nacional (en un 115% y un 84% respectivamente). Por otro lado, los grupos sociales que han visto reducida su participación en la renta (deciles 4° y 5°) han aumentado su nivel de renta (a precios constantes) significativamente durante este período (49% y 61%).

En Portugal(2) ha ocurrido lo mismo. El 30% de la población con niveles de renta más bajo, ha aumentado su PIB per capita

---

(1) PIB per capita (en $ de 1970) por grupos de renta. España.

Deciles	1964	1974
Primero	114	245
Segundo	263	435
Tercero	371	612
Cuarto	487	694
Quinto	575	857
Noveno	988	1.674
Décimo	2.933	5.389

Fuente: Cálculos del autor a partir de informaciones de Alcaide (1977), OCDE y FMI.

(2) PIB per capita (en $ de 1970). Distribución por niveles de renta

Porcentaje de población (comenzando por los niveles más bajos)	1967/68	1973/74
30	201	269
30	443	570
30	710	1.230
10	1.579	2.852

Fuente: Cálculos propios a partir de las informaciones del INEP, OCDE y FMI.

en un 33% durante el período 1967-68/1973-74 y el siguiente 30% en un 28%. A diferencia del caso español, han sido los grupos con niveles de renta más elevados (el décimo decil) los-que han tenido un mayor aumento en la renta (81%).

9.1.3. Industrialización y distribución de la renta.

El empeoramiento en la distribución de la renta durante el período de intensa acumulación de capital y su posterior mejora, y el aumento de la renta disponible de todos los grupos sociales, pueden ser explicados por las condiciones que definen al crecimiento de transición.

Por un lado, el proceso de industrialización ha beneficiado más directamente a los grupos sociales directamente relacionados con el cambio estructural: en primer lugar, los ejecutivos, directores, etc. de las empresas más dinámicas (y, en general, la alta clase media y los grupos sociales con altos niveles de renta); en segundo lugar, los técnicos, empleados y trabajadores especializados de las industrias (y empresas) más modernas y eficaces; después, los grupos vinculados al sector servicios y al sector comercial y, finalmente, ciertos grupos del sector agrícola favorecidos por la "transferencia de fondos" de la industria a la agricultura furante los años sesenta. Pero al mismo tiempo, otros grupos sociales (relacionados con las pequeñas empresas marginales en sectores tradicionales y con las pequeñas explotaciones agrarias,etc.) han sido relativamente excluidos de los beneficios del crecimiento económico.

Por otro lado, las tasas de crecimiento económico han sido tan elevadas que, aunque la distribución de la renta haya empeorado en períodos de intensa acumulación de capital, cada uno de los grupos ha podido mejorar con respecto a épocas pasadas. Si bien en el momento de partida, los niveles de renta disponible eran bajos en todos los PES y, por lo tanto, en los grupos sociales de los primeros deciles, los fuertes incrementos en la renta durante los

años posteriores favorecieron a todos los grupos sociales.

Finalmente, los cambios en la distribución de la renta son el resultado de diferentes factores, inherentes al proceso de acumulación de capital, unos que tienden a favorecer la distribución y otros que tienden a empeorarla. El resultado de ambas fuerzas en cada período del crecimiento de transición, explican el por qué de los cambios en la tendencia a partir del período de intensa acumulación de capital, en el sentido de que el equilibrio de fuerzas se habría cambiado.

Los factores que han tendido a aumentar los desequilibrios en la distribución de la renta en los períodos de crecimiento de transición han sido, entre otros, los siguientes: en primer lugar, dado que el crecimiento de transición se basó, en gran medida, en la industrialización de los PES y dado que la distribución en el sector industrial es más desigual que en el sector agrícola, durante el período en análisis se habría producido una tendencia al aumento de la desigualdad en los PES. También, los cambios tecnológicos en la agricultura han introducido una diferenciación entre las explotaciones familiares y las más racionalizadas, lo que habría ampliado la desigualdad en el sector agrícola. Además, la fuerte emigración del campo a la ciudad y la creciente necesidad de mayores niveles de educación para cubrir los nuevos puestos creados en la industria y los servicios, han contribuido a ampliar los niveles de desigualdad al formar un grupo creciente de personas dedicadas a actividades marginales o poco productivas en las áreas urbanas y al ampliar las escalas profesionales.

Los factores que han tendido a reducir la desigualdad dentro de los PES han sido, entre otros, los siguientes: el aumento de la productividad que ha permitido un aumento de la renta que va dirigida a los grupos sociales que directa o indirectamente intervienen en el proceso productivo; el aumento de las transferencias del Estado que ha facilitado la repercusión de los beneficios del crecimiento sobre grupos sociales no directamente asociados al proceso productivo; la presión social a través de los sindicatos y de otras instituciones que ha permitido reducir o detener el aumento de las desigualdades entre los grupos sociales, etc.

9.2. Los desequilibrios a nivel regional y la acumulación de transición.

Los cambios de la estructura productiva durante el proceso de crecimiento de transición han dado lugar a un proceso de polarización espacial de la actividad productiva, que ha diferenciado tres grandes áreas económicas en todos los PES: la áreas tradicionales de acumulación de capital, la nuevas áreas de difusión de la actividad industrial y las áreas periféricas. Este hecho ha sido el resultado de las fuerzas de difusión y de concentración del proceso de acumulación de transición, principalmente, en el sector privado de la economía. Como efectos de la diferenciación espacial de la actividad productiva, se ha producido una redistribución de la renta en favor de las regiones desarrolladas (RD) y en perjuicio de las regiones en desarrollo (RED), que ha tomado un carácter acumulativo en todos los PES.

9.2.1. La nueva estructuración del espacio regional.

Como se vió en capítulo tercero, la formación del mercado nacional durante el siglo XIX produjo una desintegración de la estructura regional de los PES, articulando su estructura productiva a nivel nacional. La reciente industrialización ha acelerado este proceso, sí bien, introduciendo dos nuevos aspectos: uno, la creación de nuevos núcleos industriales (áreas de difusión); otro, la creciente articulación de la economía regional al sistema económico internacional a través de las FMN. A continuación vamos a centrar el análisis sobre la incidencia espacial del proceso de industrialización.

Este proceso comenzó con la concentración de la actividad productiva en los centros industriales tradicionales, lo que amplió el "gap" con otras regiones de la economía nacional. Esta polarización tomó la forma de un proceso de "causación acumulativa" y el resultado ha sido la formación de dos áreas principales: el centro ("core") y la periferia de la industrialización y el crecimiento

económico. Cuando el "centro" alcanzó un alto nivel de congestión y las economías locacionales tendieron a disminuir, se produjo un proceso de difusión hacia áreas de apoyo mientras el "gap" con el resto de la economía seguía manteniéndose. Los PES constituyen uno de los mejores ejemplos de lo apropiado de esta hipótesis por la rapidez con que se han producido los cambios estructurales durante los últimos treinta años.

i) Concentración espacial de la actividad industrial.

El análisis de la distribución espacial de la actividad económica en los PES, muestra que existe una fuerte concentración de la producción industrial en áreas que historicamente han sido polos de atracción de la acumulación de capital y del crecimiento económico. Mientras en los paises medianos estas áreas suelen estar constituidas por varias regiones o centros, en los países pequeños (Portugal y Grecia) las forman núcleos urbanos independientes.

En Grecia(1), Atenas y Salónica constituyen los dos centros industriales más importantes. En 1969 en el gran Atenas se concentraban el 33% de los establecimientos manufactureros y el 47% de la fuerza de trabajo; en Macedonia la proporción era de 23% y 21%. Salónica (capital de Macedonia), el centro industrial más grande de provincias, superaba en número de establecimientos (9%) al resto de los centros urbanos industriales (7%). Coutsomaris (1964, p.127) mantiene que "es evidente... que existe una concentración relativamente desproporcionada de industrias en la región de Atenas" y la FGI (1972, p. 24) indica que "el más alto grado de concentración de

---

(1) Distribución de los establecimientos manufactureros en Grecia (en porcentajes del total de establecimientos).

	1958	1969
Atenas	23,54	32,86
Salónica	5,83	8,71
Otras áreas indust.*	7,37	7,02
Resto del País	63,26	51,41

Fuente: Censos industriales en Germidis (1975)

* Patras, Heraclio, Larisa, Joanina, Kavala y Volos.

empleo frente al de establecimientos, muestra que Atenas es el área donde se conentran los grandes establecimientos industriales".

En Italia(1), el 49% del valor añadido del sector industrial (62% del sector manufacturero) se generó en la región del Noroeste (31%) (y en Lombardía, 35%) durante 1975 y el 46% de los trabajadores de la industria se localizaban también allí; en la región del Nordeste, las participaciones fueron del 21% (18%) y 21% (empleo industrial); en el Centro fueron del 16% (10%) y 16%; y en el Sur del 15% (11%) y 17%. En 1971, en el Noroeste se localizaban el 50% de las firmas que empleaban más de 100 trabajadores (y el 59% de las firmas con más de 1.000); en el Nordeste el 23%; en el Centro el 15% y en el Sur el 13%.

En Portugal(2), el área de Lisboa concentra el 41% de la producción industrial (56% de la producción de industrias de transformados metálicos) en 1975; el área de Oporto el 28% (34% de la

---

(1) Distribución regional del valor añadido del sector industrial en Italia. 1975.

Regiones	Industria	Sector Manufacturero	Producción industrial y "engineering"
Noroeste*	48,9	49,8	61,5
Nordeste**	20,7	20,9	17,5
Centro***	15,9	15,7	10,4
Sur e Islas****	14,5	13,6	10,6

Fuente: Istituto Centrale di Statistica.

* Piamonte, Valle de Aosta, Lombardía y Liguria.
** Trentino-Alto Adigio, Veneto, Emilia-Romania y Friuli-Venezia Julia
*** Toscana, Umbria, Lacio y Marche.
**** Abrucios, Molise, Campania, Pullia, Basilicata, Calabria, Sicilia y Cerdeña.

(2) Distribución regional de la producción industrial en 1975. Portugal (en %).

Regiones	Sector Manufactu.	Sector Textil	Sect.Produc.Metál.Enginee e indust. del transporte
Area de Lisboa*	41,4	10,1	55,7
Oporto	28,4	34,0	15,6
Otros dist.indu.**	16,6	40,6	16,5
Resto del País	13,6	15,3	12,2

Fuente: INEP

* Lisboa, Santarem y Setúbal.
** Aveiro y Braga.

producción textil), y los demás distritos industriales el 17% (41% de la producción textil). En 1972, el 33% de las empresas con más de 50 trabajadores (2.750) estaban localizadas en el área de Lisboa (42% de las empresas con más de 500 trabajadores), el 26% en Oporto (35%) y el 21% en las otras áreas industriales (20%). En 1970, el 33% de la mano de obra no-agrícola trabajaba en el área de Lisboa, 21% en Oporto y 18% en las demás áreas industriales.

En España(1), el 49% del valor añadido del sector industrial (49% del sector manufacturero) se generó en las áreas industriales tradicionales (20% y 23% en Barcelona) en 1975, y 48% de los trabajadores industriales estaban trabajando allí; en las "nuevas"áreas industriales las proporciones fueron de 24% y 26%. La información sobre grandes empresas muestra que tienden a localizarse en las áreas tradicionales.

ii) Concentración VERSUS difusión.

Los cambios estructurales que definieron el reciente período de industrialización han tomado, a nivel espacial, la forma de un proceso de difusión-concentración ("spread and backward effects") de la actividad porductiva. Dadas las diferencias entre los niveles de industrialización y los procesos de acumulación de los PES, estos fenómenos tomaron formas distintas en cada país; pero se puede observar en todos ellos que a finales del período en observación se había producido un "nuevo equilibrio" regional. De ahí, que se pueda proponer que los intensos cambios estructurales

---

(1) Distribución regional del valor añadido industrial en 1975. España (en %).

Regiones	Industria	Manufactu.	Industr. de Manufac. Metálicas
Areas indus.Tradic.*	48,9	49,0	60,2
Nuevas áreas Indus.**	24,5	24,6	24,3
Restantes Regiones	26,6	26,4	15,5

Fuente: Banco de Bilbao, 1979.

* Cataluña, País Basco y Madrid.

** Valencia, Aragón, Navarra, Asturias, Castilla la Vieja (menos Segovia) y Guadalajara .

de los últimos treinta años han propiciado una nueva reestructuración espacial de la economía en los PES.

En Grecia, la concentración de la actividad industrial en Atenas tomó un fuerte impulso desde finales de los años cincuenta y en Salónica desde mediados de los sesenta; algunas industrias (por ejemplo, textiles) tendieron a desplazarse de Atenas a Salónica (Germidis, 1975). A finales del período en estudio ambos centros industriales constituían la base del sistema industrial griego; Salónica reproducía, a menor escala, el modelo de expansión de Atenas. Como resultado del crecimiento industrial de Atenas, Salónica y (en menor medida) de Patras, se produjo desde finales de los sesenta una creciente concentración de población de actividades industriales y de servicios en los ejes de comunicación de Atenas-Salónica y de Atenas-Patras, que confieren una forma axial a la difusión del crecimiento. Este proceso no está enteramente acabado, como indica la existencia de ciertas discontinuidades (Vernicos, 1974), pero ha tomado la suficiente consistencia como para percibir que sobre ambos ejes tienden a articularse las "nuevas" actividades productivas del país.

En Italia, desde los años cincuenta, la industrialización se ha extendido desde el núcleo propulsivo (Lombardía) hacia el Nordeste y el Centro (Bruni, 1969) y, desde los sesenta, el sector público ha promovido la implantación de industrias en el Sur (Allen, 1972). Así, la participación de las industrias de la región Noroeste en la generación del producto industrial ha tendido a disminuir, mientras que la del Nordeste (y del Sur) ha tendido a aumentar (Secchi, 1974). Este fenómeno de difusión ha hecho que las industrias situadas en la región Nordeste tiendan a especializarse en actividades que sirven de soporte a las industrias localizadas en Lombardía y que las "nuevas" industrias del Sur realicen fundamentalmente actividades básicas.

En Portugal, el reciente proceso de industrialización ha favorecido la concentración de la actividad productiva en Lisboa a expensas de Oporto, no sólo porque la primera se ha especializado en industrias modernas y la segunda ha continuado manteniendo sus

industrias tradicionales(1), sino principalmente porque las políticas gubernamentales han promovido un desarrollo económico basado en este único polo (Almeida, 1974). En este proceso, la actividad productiva ha tendido a difundirse hacia áreas cercanas a Lisboa, como los distritos de Setúbal y Sines, formando un núcleo más amplio de acumulación. Durante los años sesenta, un eje de polos de crecimiento comenzó a tomar forma entre los dos grandes centros industriales (Lisboa y Oporto)(2), pero la crisis de los años setenta ha detenido, en cierta medida, este proceso.

En España, durante los años cincuenta y sesenta, aumentaron los "gaps" entre las regiones: durante 1955/1964, el 50% del incremento del valor añadido industrial fué debido a la producción en las industrias de las regiones industriales tradicionales, el 23% en las de las "nuevas" regiones industriales y el 27% en el resto del país. Durante el último período, la industrialización se ha extendido hacia áreas vinculadas con los núcleos históricos de desarrollo: en 1964/75, las "nuevas" áreas industriales han aumentado su participación en la tasa de crecimiento del valor añadido (25%) a expensas de las otras regiones. El efecto de difusión comenzó alrededor de los polos tradicionales de industrialización (Barcelona, Bilbao, Madrid) a finales de los años cincuenta (Lasuén,1976) y se extendió en los últimos años al área comprendida por estos tres núcleos (la banda entre el País Valenciano y Asturias). Algunos autores (Lasuén, 1973 y Richardson, 1975) mantienen que la re

---

(1) El área de Lisboa está bien equilibrada en lo que concierne a los sectores que componen su estructura industrial, si bien, la importancia de la industria pesada continúa aumentando. En el Norte (Oporto y Braga) la producción es menos diversificada y principalmente se centra en textiles, madera y muebles, si bien químicos y maquinaria tienen cierta importancia (CEE, 1978, p. 106).

(2) En realidad, la formación de este eje de actividad industrial sería un reflejo de la tendencia del sistema productivo a concentrar los servicios y las industrias en el eje costero que se extiende desde Braga a Setúbal.

distribución espacial del crecimiento ha sido posible gracias a "una política regional implícita, consecuencia de los objetivos nacionales y de su orden de dominancia", más bien que a "una política regional explícita".

Juntamente con este fenómeno de concentración-difusión ha habido un creciente aumento de las diferencias entre las áreas urbanas y rurales, debido tanto a los efectos de los flujos migratorios interiores, como a la concentración de las inversiones, como a algunas políticas económicas específicas de los gobiernos. Los núcleos urbanos han constituido el centro de las regiones históricas y de difusión y, por lo tanto, se han convertido en los polos del proceso de concentración de la actividad industrial. Por otro lado, se observa en todos los PES una creciente tendencia (con claras raíces históricas) a localizar una parte importante de la actividad industrial y de servicios en áreas cercanas a la costa y a mantener las actividades agrícolas en el interior del país. Dado que durante los últimos treinta años el proceso de crecimiento se realizó a costa de las actividades agrícolas y favoreció a los sectores industriales y de servicios, éste produjo tendencias muy marcadas hacia la despoblación del interior de los países y de las áreas rurales. En resumen, el proceso de industrialización de los PES ha favorecido la realización de importantes cambios a nivel espacial que vienen claramente tipificados por los procesos de concentración-difusión, de urbanización y de concentración-despoblación.

iii) La definición de nuevas áreas económicas en los PES.

El análisis anterior permite proponer que, durante el proceso de crecimiento de transición, se ha producido una significativa reestructuración del espacio económico en los PES siguiendo el esquema dibujado en el período de formación del mercado nacional. A finales del período en estudio pueden identificarse tres grandes áreas en todos los países, de acuerdo con su estructura productiva, su nivel de desarrollo y la participación de sus industrias en el proceso de crecimiento: áreas industriales, de difusión y periféricas.

Las regiones históricas de crecimiento han sido los po los propulsivos del cambio estructural y de la industrialización de los últimos años. Atenas, el Noroeste italiano (principalmente, Lombardía), la gran Lisboa (con un Oporto en declive) y los núcleos del País Vasco - Cataluña - Madrid han sido los centros neurálgicos del crecimiento de transición en los PES. A partir de ellos se han articulado los proyectos más importantes de la expansión económica de los PES. Sus actividades preferentes son, por lo tanto, las industriales y de servicios.

Las regiones de difusión del crecimiento han nacido por su situación de proximidad a las regiones históricas de acumulación, una vez que éstas han alcanzado un cierto nivel de desarrollo. En ellas, el potencial agrícola ha sido puesto en funcionamiento de forma más racional que en el resto del país; las actividades industriales han sido creadas como soporte y apoyo de las industrias. Estas regiones son el Nordeste y el Centro de Italia y la banda Valencia-Asturias en España. En los casos de Grecia y Portugal, aunque desde finales de los años sesenta los ejes de difusión Patras-Atenas, Salónica-Atenas y Lisboa-Braga habían comenzado a formarse, cuando la crisis de los setenta estalló no se habían consolidado suficientemente debido, principalmente, a que los niveles de industrialización alcanzados por estos países son menores a los de los otros PES. Sin embargo, tanto Salónica como Oporto pueden considerarse como los embriones del áreas de difusión.

Finalmente, las regiones restantes de los PES se han convertido en la periferia de estos países durante el reciente proceso de industrialización. El sector agrario sigue constituyendo la base de su estructura productiva, si bien sus núcleos urbanos se han desarrollado significativamente como consecuencia del fenómeno de urbanización generalizada y de los efectos de algunas políticas económicas de los gobiernos, encaminadas a promover la formación de polos industriales. Algunas regiones de estas áreas tienen una notable actividad en el sector servicios, como efecto del turismo y en el sector de la construcción.

Los factores que han favorecido esta nueva reestructuración del espacio regional hay que referirlos a la forma que tomó el proceso de acumulación de capital en los últimos años. Existen, sin embargo, ciertas características generales que han condiconado la "racionalidad" de este proceso, según proponen las diferentes teorías que han tratado de explicar los efectos del crecimiento económico sobre la estructura espacial del sistema productivo. Por un lado, están las diferencias en la disponibilidad de recursos de las regiones, las ventajas locacionales (proximidad a los mercados internacionales, etc.), los efectos de las políticas económicas anteriores (proteccionismo del siglo XIX) sobre la formación del mercado nacional y la diferenciación de los núcleos históricos de acumulación de capital, los aspectos históricos que han condicionado la formación de las regiones y nacionalidades, las economías de escala en las áreas urbanas, etc.. Por otro lado, el carácter peninsular de los PES podría explicar la tendencia a localizar la actividad productiva en las áreas de la costa, debido a la facilidad que ello significa para el transporte.

9.2.2. Acumulación de capital y concentración espacial.

La concentración de la actividad productiva en las regiones desarrolladas y la posterior difusión a áreas de apoyo, ha sido el resultado directo de la forma en que el proceso de acumulación de capital ha tenido lugar. El creciente desequilibrio regional y la nueva reestructuración del espacio económico nacional en los PES, ha estado condicionado, tanto por la creciente concentración de la inversión nacional en las áreas más desarrolladas y posteriormente también en las áreas de difusión (a pesar del carácter redistributivo de la inversión pública en algunas áreas), como por la articulación preferente de las RD al sistema económico internacional a través de las FMN.

i) Concentración espacial de la inversión.

Una de las características más importantes de la inversión ha sido su tendencia a concentrarse en las regiones tradicio

nales de acumulación de capital, aunque en España e Italia se observa una cierta tendencia a la difusión a partir de mediados de los años sesenta.

En Grecia(1), un 49% de la inversión total en 1958 se localizó en Atenas (y la Grecia Central), un 31% lo fué en el área de difusión (en Macedonia un 22% y en el Peloponeso un 9%) y las demás regiones sólo recibieron un 20%. Esta distribución desigual de la inversión se mantuvo posteriormente, como lo indica el hecho de que en 1971 la inversión industrial se distribuyera especialmente de la siguiente forma: regiones históricas, 50%; áreas de difusión, 30% y resto del país, 20%.

En Italia, en 1951, el 78,8% de la inversión bruta (a precios de mercado) se localizó en las regiones Norte y Central, y el 21,2% en el Sur (Lutz, 1962, p. 126); la inversión industrial se distribuía entre estas dos regiones: en un 85% y un 15% (Podbielski, 1974, p. 137). Durante los años cincuenta y sesenta, la participación del Sur fué aumentando (durante 1951-59 recibió el 24% de la inversión bruta y durante 1959-68 el 27%), aunque las regiones históricas siguieron manteniendo un porcentaje importante de la inversión total. Durante 1970-75, la distribución de la inversión bruta fué la siguiente: Noroeste, 35%; Nordeste, 21%; región Central, 17% y Sur, 31%. A pesar del impacto de las políticas de desarrollo regional(2), el desequilibrio espacial de la inversión

---

(1) Distribución de la inversión por regiones (1958) y centros industriales (1971) en Grecia (millones de drachmas).

Regiones	Invers. total en 1958	Invers. indus. en 1971
Histórica	8.762	36.216
de Difusión	5.573	21.949
Periferia	3.633	14.926
TOTAL	17.968	73.091

Fuente: Papageourgiou, 1971 y Germidis, 1975.

(2) Italia tiene el más completo y potente conjunto de políticas de desarrollo regional de Europa (Allen y Stevenson, 1974).

ha sido notorio: durante 1958-68, el ratio entre distribución de inversiones y población por regiones fué del 1,36 en el Noroeste, del 1,11 en el Nordeste, del 0,91 en el Centro y del 0,73 en el Sur e Islas (Peggio, 1970, p. 100).

En España(1) las inversiones se concentraban preferentemente en las regiones tradicionales (40%) y periféricas (37%). El índice de distribución espacial muestra que después de los cambios estructurales de los sesenta sigue habiendo grandes desequilibrios: las RD (con un ratio del 1,22) siguen siendo las más favorecidas; las de difusión (con un 0,99) estarían en una posición equilibrada y las regiones retrasadas continuarían siendo relativamente postergadas en el proceso de cambio (con un o,84).

ii) Concentración de las inversiones industriales en las áreas más desarrolladas.

La información disponible sobre localización de las inversiones muestra que las inversiones realizadas en los sectores más dinámicos tendieron a situarse preferentemente en las RD (y en las áreas de difusión) y las inversiones realizadas en sectores no directamente asociados con el cambio estructural, en las regiones más retrasadas. Ello ha favorecido la formación de una estructura espacial dual, que no es más que una proyección espacial del dualismo sectorial que ha caracterizado la acumulación de capital en los PES. Veamos algunos indicadores sobre la distribución espacial de las inversiones en el sector industrial, que ha sido uno de los sectores dinámicos del cambio estructural.

---

(1) Inversiones por regiones en 1973 (en millones de pts.).

Regiones	FBCF
Históricas	371.327
Difusión	210.126
Periféricas	336.182
TOTAL	917.625

Fuente: OS, 1976.

En Grecia, la inversión privada en el sector industrial (industrias manufactureras más minas y canteras) durante 1958 se localizó preferentemente en las regiones tradicionales de acumulación (84%) y, en menor medida, en el área de difusión (14%). Las cifras disponibles para el sector secundario en 1971 muestran un considerable cambio en la distribución con una creciente participación de la región de difusión (30%) y de la periférica (20%). En cualquier caso, la inversión en bienes de equipo en el sector manufacturero se ha concentrado en Atenas (92% en 1958), aunque el aumento de la participación de las áreas de difusión (Macedonia y Peloponeso) ha ido en aumento (Papageorgiou, 1971).

En Italia, la inversión industrial se ha concentrado en las regiones históricas de acumulación (46% durante 1959-68) y en la región de difusión (31%). A pesar de la relativa mejoría de la posición de la región periférica, el índice de desigualdad regional(1) la sitúa como la región menos favorecida. Aunque existe una cierta similaridad entre el proceso de acumulación en la región periférica y algunas áreas de la región de difusión, sin embargo, se aprecia una sensible diversidad desde el punto de vista de la calidad de las inversiones. Mientras en el Sur un gran porcentaje de las inversiones se realizaron en los sectores básicos (inversiones intensivas de capital), en la región de difusión las inversiones en las industrias transformadoras ("labour using") han prevacido (Peggio, 1970). Las empresas públicas jugaron un papel decisivo en el aumento de la inversión en las regiones periféricas: mientras durante 1959-62 localizaron en ellas tan sólo un 27% de su inversión total, durante 1963-67 aumentaron al 52% y durante 1968-71 al 59%(2). Ello permitió a las empresas públicas aumentar su pre-

---

(1) El ratio entre distribución de la inversión industrial y de la población durante 1959-69 por regiones fué el siguiente: Noroeste, 1,75;Nordeste,0,94; Centro, 0,70 y Sur e Islas, 0,64 (Peggio, 1970, p. 100).

(2) Las demás empresas (industria privada, sector eléctrico, servicios públicos locales y otros departamentos de Estado) dedicaron un menor porcentaje de su inversión en el sector al Sur: 18%, 21% y 23%, respectivamente.

sencia en el Sur, con una creciente participación en el total de la inversión de la región (7%, 16% y 19%, respectivamente). La mayor parte de la inversión industrial de las empresas públicas se dedicó a la industria básica: siderurgia e industria mecánica, 54% (1959-62), 71% (1963-67) y 72% (1968-71); petróleo y químicos, 41%, 16% y 22%.

En España, el modelo de inversión es análogo al de los otros países. En 1973, el 47% de la inversión total se localizó en las RD, el 24% en las regiones de difusión y el 29% en las periféricas. Durante 1973-75, el 53% de las inversiones realizadas en las industrias manufactureras (menos automóviles, construcción naval, petróleo y siderurgia) se localizó en las regiones históricas de acumulación, 26% en las de difusión y 21% en las periféricas, lo que muestra un fuerte desequilibrio en la distribución(1). A nivel sectorial se observa una concentración sensible de las inversiones realizadas en los sectores más dinámicos precisamente en las regiones más desarrolladas: las regiones históricas recibieron el 79% de la inversión en el sector textil, el 38% de la inversión en madera y corcho, el 57% de la inversión en papel e imprenta, el 54% en químicas y el 61% en industrias metálicas. Las áreas de difusión recibieron el 35% de las inversiones en industrias de la alimentación y el 34% de las inversiones en las industrias del cuero y calzado. Las regiones más retrasadas recibieron el 39% de la inversión en las industrias de alimentación y el 43% de las inversiones en industrias de bebidas.

iii) Carácter redistributivo de las inversiones públicas.

Mientras las inversiones privadas se concentraron principalmente en las RD, las inversiones públicas (administraciones y empresas públicas) han tenido un carácter redistributivo desde el

---

(1) El índice de distribución espacial regional muestra que mientras en las regiones retrasadas está en un 50% por debajo de la media, en las RD la sobrepasa en un 50% y en las áreas de difusión en un 5%.

punto de vista espacial, al menos en los casos de Grecia e Italia. Sin embargo, su impacto sobre la acumulación de capital ha sido limitado debido tanto a que cuantitativamente las inversiones públicas han tenido menor importancia, como a las deficiencias de las políticas de inversiones públicas.

1. La distribución de las inversiones públicas.

Las inversiones de las administraciones públicas han tendido a concentrarse preferentemente en las áreas menos industrializadas en los casos de Grecia y de Italia; pero en los casos de Portugal y España han tenido un carácter menos distributivo y han seguido un esquema análogo al de las inversiones privadas.

En Grecia, las inversiones públicas se concentraron preferentemente en las áreas de difusión (44% del total de las inversiones públicas en 1958 y 39% en 1971) y en las regiones periféricas (33% y 25% respectivamente), promoviendo actividades relacionadas con la infraestructura (trabajos de irrigación, construcción de carreteras, eduacación, etc.) y desarrollando el sector eléctrico(1). En Italia ocurrió un fenómeno parecido. Durante 1959-68, el 43% de las inversiones de las administraciones públicas se concentró en las áreas de difusión y el 33% en las áreas periféricas. En Portugal los programas de inversión del gobierno significaron el 45% de la FBCF en 1977; el 49% se concentró en las áreas más desarrolladas (Lisboa y Setúbal) y el 51% se distribuyó equilibradamente en el resto del país (Cee, 1978). En España, sin embargo, las inversiones de las adminsitraciones públicas tuvieron un carácter menos redistributivo. Durante 1971-75 un 37% se dirigió a las regiones atrasadas, un 27% a las RD y un 21% a las regiones de difusión (practi

(1) Desde 1950 la administración pública ha monopolizado las inversiones en electricidad, gas y agua, cuando "la empresa del sector público se convirtió en la única entidad responsable del desarrollo de la energía industrial en Grecia" (Papageorgiou, 1971, p. 87).

camente los mismos porcentajes que la distribución de la población). Como en los demás casos, la mayor parte de la inversión se dedicó a infraestructura.

2. Carácter distributivo de las inversiones de las empresas públicas.

Las empresas públicas han jugado un papel decisivo en la industrialización de las áreas de difusión y de las más deprimidas.

En Italia(1), durante los años cincuenta, las inversiones se localizaron preferentemente en las RD; pero a partir de 1957 las empresas públicas aumentaron sus inversiones en el Sur: en 1959-62, el Mezzogiorno recibió el 27% del total de inversiones fijas de las empresas públicas; en 1963-67, el 43% y en 1968-71, el 45%. En España las empresas públicas invirtieron una parte relativamente poco significativa en las RD: en 1972, un 45% de la inversión fija se concentró en la región de difusión (38% en Asturias), 37% en la región periférica y 18% en las RD.

La diferencia principal entre los dos paises ha sido que, mientras en Italia se desarrolló una política industrial encaminada "a comprometer a los holdings estatales en el desarrollo del Sur" (Allen, 1974, p. 199), en España "hubo pocas acciones sistemáticas para usar al INI en este sentido... (pués) la política de dirección... siguió los mismos criterios que las empresas privadas" (Richardson, 1975, p. 181).

3. Valoraciones contradictorias de las políticas de inversiones públicas.

Resulta difícil valorar la política industrial del sector

---

(1) Las inversiones públicas han sido decisivas para la acumulación de capital en el Sur y en las Islas, como muestran los siguientes indicadores:

Participación de inversiones de las empresas públicas en el total de inversiones de cada región.

Períodos	Norte-Centro	Sur-Islas
1959-62	11,4	14,8
1963-67	11,3	23,5
1968-71	14,3	27,5

Fuente: OCDE.

público en lo que atañe a la promoción del desarrollo e industrialización de las áreas menos desarrolladas. Aunque en todos los países los proyectos del sector público han privilegiado los intereses nacionales a los intereses regionales y, por lo tanto, se han disociado de la realidad económico que trataban de corregir, sin embargo, en cierta forma han introducido cambios estructurales definitivos para las regiones menos desarrolladas en su estructura industrial.

En Grecia estas políticas han sido criticadas debido a que estaban en contradicción con los objetivos del crecimiento económico (Papageorgiou, 1971) y debido a la falta de una combinación de la política regional con los planes a largo plazo del gobierno (Higgins, 1968).

En Italia han sido criticadas no sólo porque los resultados han sido más bien limitados, sino principalmente porque las nuevas inversiones no han sido realizadas teniendo en cuenta las condiciones de las regiones menos desarrolladas. De ahí que se haya indicado que el impacto de las inversiones públicas ha sido muy reducido sobre la industria del Sur (limitados efectos difusores). Practicamente las "nuevas" empresas (o industrias) se comportaban como "enclaves" ("catedrales en el desierto") vinculadas a las regiones más industrializadas del Norte y/o al extranjero (creación limitada de nuevos puestos de trabajo, mercados fuera de la región, etc.).

En España el impacto de la política de polos ha sido criticado (Richardson, 1975) debido a que el número medio de puestos creados por proyecto era muy bajo (inversiones intensivas de capital y proyectos con escalas de producción reducidas) y también, debido a que los polos industriales han sido dominados por las actividades del sector químico y de la industria metálica(1), que

(1) 31% y 35% del total de inversiones en los polos. Estos sectores son particularmente adecuados para la realización de grandes complejos industriales que favorecen la polarización geográfica y las inversiones intensivas de capital.

eran sectores completamente disociados de las actividades económicas que caracterizaban a la estructura productiva de la región.

iv) Inversiones extranjeras y espacio regional.

El impacto de la internacionalización de la producción sobre el espacio regional ha acelerado y condicionado la cristalización de la reestructuración del espacio nacional. Por un lado, las inversiones extranjeras han favorecido la diferenciación de las regiones en el conjunto nacional (en la medida en que ha tendido a concentrarse en las RD) y su nueva articulación en el conjunto nacional. Pero por otro lado, las FMN han articulado la actividad económica de las regiones al sistema productivo internacional a través de los flujos de inversiones, de la transferencia de tecnología, del aumento de la demanda exterior para los productos de la región, etc.. Las notas más destacables que se puedan obtener de la limitada información son las siguientes:

1. Concentración de las inversiones extranjeras en las RD.

Las FMN han tendido a localizar sus implantaciones preferentemente en las regiones más desarrolladas, aunque existen importantes inversiones directas en las RED.

En España, por ejemplo, durante 1960-72, el 72% de la inversión extranjera se concentró en los núcleos tradicionales de acumulación (Madrid, 36%; Cataluña, 26% y País Vasco, 10%), el 16% en las regiones más retrasadas (un 7% en Andalucía, en las áreas turísticas y en el polo de Huelva) y el 12% restante en las áreas de difusión. Las inversiones hechas por la Ford en Castellón en los últimos años situarían el nivel de las inversiones en el área de difusión por encima del 20%. Por otro lado, el relativo fracaso de la política industrial de polos de crecimiento disminuiría la importancia relativa de las inversiones extranjeras en las RED.

En Italia, durante 1956-73, el 48% de las inversiones extranjeras se localizó en las regiones más desarrolladas (32% en Lombardía y 14% en el Piamonte), 41% en el área de difusión (25% en la región Central) y el 11% en las regiones más retrasadas. El

área de Lacio (de la región Central) recibió el 19,5% de las inversiones extranjeras debido, sin duda, a la atracción que ejerce Roma sobre la zona.

2. La penetración del sistema productivo por las FMN.

La presencia de las FMN en la estructura productiva regional es particularmente importante, puesto que su penetración es significativa, no sólo en las industrias de los sectores con altos niveles de tecnología moderna, sino también en los sectores más tradicionales. Por otro lado, quizás una nota significativa sea que la presencia de las FMN en las regiones más industrializadas ha sido creciente durante el proceso de transición dualista.

En Milán (Lombardía), en el grupo de empresas con más de 200 trabajadores, había empresas extranjeras en 30 sectores de un total de 33. Controlaban el 100% de la producción de calculadoras; el 78% de la producción de equipos electromédicos; el 78% de maquinaria textil; el 77% de electrónica industrial; el 55% de motobombas; el 37% de teléfonos; el 69% de radios y televisores y el 65% de ascensores (Courlet y Tiberghien, 1974).

Por otro lado, en la industria metalmecánica (en Milán) las FMN daban trabajo al 27% de la mano de obra ocupada mientras que la industria privada italiana ocupaba al 48%. En la industria química, las empresas extranjeras controlaban el 18,5% de las 351 empresas y el 33% de las grandes empresas con más de 1.000 trabajadores. En el sector de alimentación, el capital extranjero controlaba el 15% de las empresas del sector y daba empleo al 15% de la fuerza de trabajo (Levrero, 1976).

9.2.3. Los cambios en la distribución espacial de la renta.

La nueva articulación de las estructuras productivas en el espacio nacional ha alterado la distribución espacial de la renta y, por lo tanto, la del gasto, la del consumo, la del ahorro, etc.. Todas las variables que definen las economías regionales han

alcanzado un nuevo equilibrio en todos los PES. Veamos las características más generales que pueden sacarse de la limitada información disponible.

i) La reducción de las diferencias en renta per capita.

El aumento de la producción en todas las regiones, la creciente concentración de población en las RD y la despoblación de las áreas retrasadas, durante los años cincuenta y sesenta, han hecho que la renta per capita haya aumentado sustancialmente en todas las regiones y que se haya reducido las diferencias entre ellas.

En Italia, por ejemplo (Cuadro N°51), la distribución espacial de la renta per capita ha mejorado durante los últimos treinta años. La renta per capita de las regiones más desarrolladas ha reducido su diferencia con la media nacional progresivamente durante los últimos treinta años. Durante los años cincuenta, sólo algunas regiones del área de difusión mejoraron su posición relativa en la distribución espacial de la renta (Friuli, Veneto, Emilia-Romania y el Lacio), mientras tanto las regiones retrasadas, como las restantes del área de difusión, empeoraban su posición. Durante los años sesenta y setenta, sin embargo, mientras en las RD la renta per capita crecía menos que la media nacional, en las demás regiones (menos el Lacio) aumentaba a un mayor ritmo.

La información disponible sobre Grecia (Cuadro N°52) indica que durante los años sesenta se ha producido un fenómeno análogo al italiano, aunque lo limitado de la información no permita sacar conclusiones sobre la evolución del proceso en su conjunto.

En Portugal, el modelo de cambio ha sido similar. En 1970 la región de Lisboa (incluídos los distritos de Setúbal, Santarem y Leiria) tenía un índice de renta per capita del 147% (Portugal = 100), mientras que los niveles de las demás regiones estaban por debajo de la media nacional (el índice de la región de Oporto, incluidos los distritos de Braga y Viana do Castello, era del 85%).

C U A D R O N° 51

PIB per capita en Diferentes Regiones de Italia.
(Italia = 100)(1)

R E G I O N E S	1951	1961	1975
Piamonte y Valle de Aosta	161,04	148,94	125,90
Liguria	159,40	155,22	133,24
Lombardía	169,03	163,80	136,22
Trentino-Alto Adigio	109,69	107,92	113,99
Friuli-Venezia Julia	99,81	101,47	117,74
Veneto	91,62	98,04	101,71
Emilia-Romania	105,29	116,69	121,21
Toscana	106,01	102,68	104,11
Marche	78,23	73,83	90,42
Umbria	88,28	77,95	87,19
Lacio	91,72	109,67	102,54
Abrucios y Molise	57,65	59,64	72,53
Campania	64,17	59,52	66,72
Pullia	62,24	57,52	71,70
Basilicata	50,57	47,73	65,30
Calabria	49,27	42,89	58,30
Sicilia	58,79	54,26	70,63
Cerdeña	65,22	62,47	75,12
ITALIA	100,00	100,00	100,00

Fuente: INDOVINA (1966) e ISTAT.

(1) V.A. per capita en 1951 y 1961.

C U A D R O N° 52

Distribución del PIB (media) per capita en Diez Regiones Griegas. (Grecia = 100)

R E G I O N E S	1954	1962	1965
Atenas (área Metr.)	143,0	156,3	152,6
Resto de Gre. Central	--	76,6	97,7
Peloponeso	84,1	80,6	88,9
Tesalia	79,7	74,1	73,0
Macedonia	91,9	92,6	86,9
Islas Egeas	80,0	68,4	79,6
Creta	72,8	66,0	75,3
Islas Jónicas	61,1	57,7	73,3
Epiro	58,3	56,9	61,7
Tracia	65,2	71,5	65,1
GRECIA	100,0	100,0	100,0

Fuente: Vernicos, 1974.

En España el índice de concentración de Gini de la distribución espacial de la renta per capita muestra, por un lado, que la concentración espacial de la renta per capita es menor que la de la producción y, por otro, que aquélla tiende a disminuir a largo plazo. El Gini de la distribución de la renta per capita pasó del 0,227 en 1955 al 0,147 en 1975, y el Gini de concentración de la producción por Km. pasó del 0,553 al 0,616 (Banco de Bilbao, 1979).

ii) Niveles diferentes de renta entre las regiones.

Los cambios en la distribución espacial de la renta per capita no han eliminado las diferencias existentes entre las regiones más avanzadas y las regiones más deprimidas, como puede verse en las tablas 51 y 52 para los casos de Italia y Grecia. Aunque las diferencias son menos notables en términos relativos debido al efecto del mecanismo de concentración-despoblamiento que ha definido los fuertes movimientos migratorios de los años cincuenta y sesenta, cuando se analizan las cifras absolutas las diferencias aparecen con toda su gravedad. En el Cuadro N°53 se recoje la distribución de la renta en el caso español y se observa la concentración creciente en las regiones más retrasadas. Este es un fenómeno observable en los demás PES.

Esta concentración de la renta en la RD se manifiesta no sólo en su mayor capacidad de gasto, sino también en la distribución entre los distintos tipos de bienes. En Portugal, por ejemplo, (Cuadro N°54) existen unos niveles de gasto muy superiores en las RD y en las áreas urbanas a los del resto del país. Las RED y las áreas rurales, a pesar del aumento de sus niveles de renta durante los años sesenta y setenta, tienen una menor capacidad de compra y no tienen acceso a una gama tan diversificada de bienes de consumo como las RD y las áreas urbanas. En Italia, durante 1975, mientras en Lombardía las familias dedican un 34% de su renta al consumo de alimentos y bebidas y un 6% a los gastos en actividades culturales y de recreo, en Cerdeña lo hacen en diferente proporción (40% y 4%

C U A D R O N° 53

Distribución de la Renta Regional en España a Precios Corrientes

R E G I O N E S	1955	1975
Cataluña	18,02	20,15
Madrid	12,55	16,59
País Vasco-Navarra	9,43	9,37
Valencia	8,49	9,46
Asturias	3,75	3,02
Aragón	3,76	3,26
Castilla-León	11,26	8,31
Andalucía	14,21	12,20
Galicia	6,17	5,72
Mancha	4,22	3,48
Islas Canarias	2,28	2,87
Extremadura	2,59	1,83
Murcia	1,69	1,91
Islas Baleares	1,68	1,86
ESPAÑA	100,00	100,00
	390,027 mill.Pts.	5.168,569 mill. Pts.

Fuente: Banco de Bilbao, 1979.

C U A D R O N° 54

Gasto Medio per capita en cada Región:

(Portugal, área urbana = 100)

1973 - 1974

REGIONES	Area Urbana	Area Rural	Toda la Región
Norte(1)	89,17	52,56	60,92
Centro(2)	100,41	57,74	62,92
Lisboa(3)	107,32	72,58	87,59
Sur(4)	91,79	52,74	58,98
PORTUGAL	100,00	58,70	68,97

Fuente: INEP, 1977.

(1) Braga, Braganza, Viana do Castelo, Vila Real.

(2) Aveiro, Castelo Blanco, Coimbra, Guarda, Leiria, Viseu.

(3) Lisboa, Setubal, Santarem.

(4) Beja, Evora, Faro, Portoalegre.

respectivamente). Es decir, los niveles de vida continúan siendo desequilibrados entre las regiones más desarrolladas y menos desarrolladas.

iii) La concentración espacial del ahorro.

Finalmente, el ahorro ha tendido a concentrarse en las regiones más industrializadas no sólo debido a que los mayores niveles (y volúmenes) de renta favorecen una mayor formación del ahorro, sino también debido a los flujos de ahorro procedentes de las otras regiones.

En España, por ejemplo, en 1973 el 43% del ahorro privado se generó en Cataluña, Madrid y el País Vasco; las áreas de difusión produjeron el 24% y las regiones menos desarrolladas el 33% (OS, 1976). Los factores que favorecen la tendencia a generar una proporción mayor de ahorro en las RD son: las tasas crecientes de producción y renta, los mayores recursos, la mayor tradición de ahorro, las estructuras socioeconómicas más desarrolladas, etc.

Algunos autores (Saville, 1968; Tamames, 1968; etc.) han señalado insistentemente que una parte importante del ahorro de las regiones más atrasadas de los PES, ha tendido a dirigirse hacia las regiones más industrializadas, a través del sistema financiero y/o a través de las decisiones individuales de sus poseedores. Esta atracción que despiertan las áreas desarrolladas para el ahorro de las RED se debe, ante todo, a motivaciones económicas, como la mayor gama de alternativas de inversión o los más elevados precios del dinero en las RD que en las RED. Durante el período en estudio, este fenómeno ha sido particularmente importante en los PES debido a que las remesas de emigrantes hicieron alcanzar niveles muy elevados al ahorro de las RED y a que las alternativas rentables "in situ" eran muy limitadas.

9.3. El crecimiento de transición: ¿un crecimiento desequilibrado?

El modelo de acumulación de capital seguido por los PES les ha permitido alcanzar elevadas tasas de crecimiento económico durante los últimos treinta años. El proceso de transformación económica se ha realizado a través de un período de transición dualista, en el que los sectores tradicionales (principalmente la agricultura) han perdido peso en el sistema productivo y en el que el sector industrial y algunas actividades de servicios se han convertido en los motores de la acumulación de capital. Este proceso, sin embargo, ha extendido el dualismo tanto a nivel sectorial como espacial y ha convertido al crecimiento de transición en un crecimiento desequilibrado.

Este carácter dual y desequilibrado aparece desde el mismo planteamiento de los cambios estructurales, cuando la transformación económica se basó en el desarrollo del sector industrial "a cualquier coste". A través del proceso de acumulación de capital, la dicotomía agricultura-industria se hace cada vez más presente y las diferencias entre sus características técnicas se amplian. La modernización de la estructura productiva (incrementando la productividad de los factores productivos) se centró principalmente en el sector industrial y en algunos servicios. En ellos se introdujeron apreciables cambios tecnológicos; a ellos se dedicaron crecientes sumas de inversiones y en ellos se concentró la mano de obra más cualificada. El resultado fué el crecimiento de las diferencias estructurales entre ambos sectores: una industria más moderna y eficaz frente a una agricultura más tradicional y menos productiva.

Los proyectos de industrialización se basaron en la expansión de las actividades productoras de bienes intermedios, bienes de capital y bienes de consumo duradero. Esto creó un nuevo dualismo estructural entre los modernos sectores de crecimiento y los sectores tradicionales: mientras los primeros introdujeron en sus es-

tructuras productivas tecnología ("capital using") que produjeron altas relaciones capital/producto, los segundos tendieron a mantener técnicas de producción en que el trabajo era un factor dominante. Cuando el proceso de transición se concluyó, los sectores tradicionales y modernos habían adquirido una nueva articulación en la que los primeros tienden a disminuir su presencia en la economía y los segundos adquieren una posición dominante. Los cambios estructurales significaron un cambio en la demanda intersectorial y final en favor de los sectores más modernos. El flujo de fuerza de trabajo y capital en la misma dirección hizo más profundas las diferencias entre los sectores y amplió el dualismo en la estructura productiva.

Las grandes empresas (frecuentemente, más dinámicas) fueron las que lideraron los procesos de crecimiento y las que realizaron los proyectos de expansión sectorial en los sectores más dinámicos. A su vez, las pequeñas y medianas empresas tan sólo pudieron, en el mejor de los casos, adaptarse a la nueva situación y frecuentemente se convirtieron en subsidiarias de las grandes empresas. Un importante número de ellas no pudieron resistir la competencia de las grandes y desaparecieron del mercado durante las reestructuraciones sectoriales sucesivas. En cualquier caso, se produjo una nueva forma de dualismo entre el pequeño número de empresas grandes y el gran número de empresas medianas, como lo muestran sus diferencias en las tecnologías a utilizar, los niveles de inversión que son capaces de hacer, la calidad de las producciones, etc. Esta forma de dualismo se hace clara a medida que los mercados sectoriales se amplían y diversifican.

La proyección espacial de este "modelo" de industrialización toma forma, principalmente, a través de dos procesos: por un lado, ciertas áreas han tendido a atraer "nuevos" recursos (concentración de la población, de las inversiones, de la renta, de la demanda, etc,) y, por otro lado, otras áreas pierden sus recursos (destrucción de las actividades productivas locales, estancamiento de su producción agrícola, despoblación progresiva, etc.). De esta

forma, el proceso de acumulación de capital conduce a la desintegración de la estructura regional tradicional basada en el sector agrícola y en los sectores industriales tradicionales, y pone en funcionamiento mecanismos que permiten la reestructuración espacial del sistema productivo. En este proceso nosotros hemos diferenciado, en una primer fase, dos tipos de regiones (RD y RED) en relación con el papel que ellas juegan en la acumulación de capital; en una segunda etapa, cuando el proceso de industrialización ha alcanzado niveles elevados, se producen efectos de difusión del crecimiento hacia áreas de apoyo a las RD. En cualquier caso, el dualismo sectorial torma, a nivel espacial, la forma de un crecimiento económico desequilibrado en el que las regiones más industrializadas adquieren un papel dominante en la nueva articulación del espacio económico.

La reestructuración espacial del sistema productivo es el resultado de fuerzas contradictorias que tienden a concentrar o a difundir espacialmente la acumulación de capital. Los agentes de concentración en los PES han sido las grandes empresas nacionales y las FMN; los agentes difusores del crecimiento han sido las administraciones públicas, los holdings estatales (caso de Italia) y (en ocasiones) las FMN. Los factores que favorecieron la concentración espacial, han estado relacionados con las industrias más dinámicas (químicas, transformados metálicos, etc.) y con las industrias con niveles más altos de tecnología, así como, con los servicios en general (comercio, banca, marketing, etc.) y con las industrias de la construcción. Los factores que propiciaron la difusión están relacionados con el sector agrícola, con las industrias manufactureras tradicionales (alimentación y textiles), con las industrias ligeras (principalmente en las áreas de difusión propiamente dichas), con ciertas industrias básicas (empresas públicas y FMN) y con la industria turística (y, en ciertos casos, con la industria de la construcción).

Finalmente, el modelo de acumulación de capital seguido por los PES ha generado significativos desequilibrios en la distribución de la renta, al menos durante el período de fuertes cambios

estructurales. La renta ha tendido a concentrarse en los grupos sociales (tanto de la parte del capital como del trabajo) directamente comprometidos en los proyectos de transformación económica (sector industrial, industrias más dinámicas, grandes empresas, etc.). El modelo de acumulación dualista ha tenido como resultado un crecimiento económico desequilibrado desde el punto de vista de la distribución de la renta, aunque debido al fuerte crecimiento todos los grupos sociales mejoraron su posición con respecto a la situación económica de principios del período en observación.

PARTE III

CONCLUSIONES

CAPITULO X:

La Europa peninsular: ¿un área económica?

El objeto de la investigación ha sido reunir los elementos de análisis que permitieran contrastar la hipótesis de que las economías de los países del Sur de Europa forman un área diferenciada en el sistema económico internacional. En la primera parte (cuestiones de método) establecimos tres hipótesis de trabajo importantes: por un lado, que los PES se habían convertido en países recientemente industrializados durante el período 1945-1975 y, por lo tanto, que el análisis de esa experiencia nos permitiría establecer la adecuación o no de la hipótesis a contrastar; por otro lado, que la experiencia industrializadora de los PES había que compararla con la de otros países que durante el mismo período habían atravesado por un proceso de transición dualista (por ejemplo, los PAL) a fín de identificar los rasgos diferenciales de los PES; finalmente, que el método apropiado sería el estudio del proceso de acumulación de capital de los PES durante la reciente etapa de industrialización.

Los resultados del análisis, realizado en la segunda parte de acuerdo con los criterios anteriores, inducen a proponer que la reciente experiencia económica de los PES permite hablar de un área económica cuyo crecimiento de transición ha sido una experiencia industrializadora específica y diferenciada, tanto en relación con los PIMA como con los PAL. Las diferencias entre los PES (en los niveles de industrialización, en el "timing" del proceso, en los mecanismos de la acumulación de capital) no inciden sobre la esencia del proceso de acumulación de capital ni afectan a la tendencias generales de la senda de crecimiento y de industrialización, sino que más bien se refieren a aspectos parciales de la realidad en observación. Valorando la información en su conjunto, la restricciones a la validez de la hipótesis a contrastar no ofrecen consistencia suficiente como para que haya de ser rechazada. Resumamos pués, a continuación, las conclusiones más importantes a que nos ha llevado el análisis del crecimiento y de la acumulación de capital en los PES durante 1945-1975.

10.1. El crecimiento de transición en los PES, una "nueva" experiencia industrializadora.

Un hecho incontrovertido de la reciente experiencia de los PES es que durante los últimos treinta años han completado el proceso de transición dualista, lo que significa que han dejado de ser economías articuladas sobre el sector agrario para convertirse en países industrializados. Este significativo cambio estructural ha ido acompañado de una creciente expansión del producto bruto, de la renta y del consumo, que se ha reflejado en un nivel de vida más elevado para todos los grupos sociales de los PES.

La industrialización y el crecimiento económico de los PES se ha realizado de un modo específico, según ha mostrado el análisis realizado en los capítulos anteriores. Dos han sido las características dominantes: por un lado, el crecimiento de transición ha sido posible gracias a la combinación de factores internos y externos tanto en la acumulación de capital, como en la demanda, como en la actividad productiva, etc.. Por otro lado, las limitaciones y los condicionamientos del cambio estructural han afectado al crecimiento de transición, configurándolo como un crecimiento diferenciado del de los países más industrializados y del de los demás países en desarrollo. El efecto de ambas características ha hecho que el crecimiento de transición de los PES se ha convertido en una forma diferenciada de crecimiento económico, que puede definirse como una "nueva" realidad.

La caracterización de la industrialización de los PES, a través de ambos rasgos, induce por lo tanto a mantener la proposición de que la reciente experiencia (de los PES) les ha permitido definirse como un grupo de países con problemas y características propias dentro del contexto internacional. Veamos pués, a continuación, los aspectos del crecimiento y de la industrialización de los PES, que les definen como una "experiencia alternativa" a la de los demás países.

i) Crecimiento e industrialización intermedios.

El crecimiento de transición en los PES, aunque ha significado un fuerte cambio tanto en los niveles de renta como en la estructura productiva de los países, se ha realizado dentro de una dinámica específica y diferente de la de los PIMA. Por un lado, si bien los PES han reducido el "gap" que les separaba de las economías más avanzadas y se han distanciado de las economías menos desarrolladas, sin embargo sus niveles de producción han quedado situados en una posición intermedia entre desarrollo y subdesarrollo, en un "nuevo" espacio dentro del sistema económico internacional. Por otro lado, aunque los PES han dejado de ser países agrícolas (se han convertido en países industriales) y aunque la estructura de la producción manufacturera ha basculado hacia la producción de bienes intermedios y bienes de capital, sin embargo siguen existiendo notables diferencias con los PIMA, no sólo en cuanto al nivel tecnológico y organizativo de las empresas, sino principalmente debido a que los "nuevos" sectores de los PES son los "viejos" sectores de los PIMA. Es decir, los países del Sur de Europa se han especializado en aquellas actividades industriales que las economías avanzadas están "abandonando" en la nueva reestructuración del sistema productivo internacional.

Este carácter intermedio de los niveles de producción y de industrialización de las economías mediterráneas se debe al efecto de factores externos e internos del proceso de acumulación. En primer lugar, la forma en que se produjo la división del trabajo a nivel internacional a partir de la segunda guerra mundial, los cambios en la acumulación internacional de capital (con la expansión de las FMN) y el nuevo equilibrio del sistema económico internacional, condicionaron la formación de un nuevo espacio productivo para los países "potencialmente industriales". En segundo lugar, el esfuerzo ahorrador e inversor en los PES, los cambios estructurales e institucionales, la reestructuración productiva, etc., permitieron a los PES ocupar el nuevo espacio en formación.

ii) Crecimiento equilibrado e industrialización limitada.

El espontaneismo del cambio estructural, la falta de racionalidad económica en las inversiones, las limitaciones introducidas en los "nuevos" sectores por las grandes empresas (en ocasiones con comportamiento oligopolista en los mercados), etc., tuvieron como efecto inmediato una débil absorción de la mano de obra disponible, un desequilibrio progresivo a nivel sectorial y espacial y una "nueva" articulación del sistema productivo alrededor tanto del sector industrial moderno como de actividades terciarias de baja productividad. Todo ello ha hecho del crecimiento de transición de los PES una forma de crecimiento diferencial.

1. Subutilización de los recursos disponibles.

Un hecho diferencial del crecimiento de transición en los PES ha sido la subutilización creciente de la fuerza de trabajo disponible, a medida que el proceso de cambio estructural tenía lugar. No sólo los niveles de actividad se mantuvieron muy por debajo de los "standars" de los PIMA, sino que incluso tendieron a disminuir. Es más, estos paises se convirtieron en paises exportadores de mano de obra y se produjo un subempleo creciente en el sector servicios y en la población urbana.

La explicación a este hecho hay que buscarla en la incapacidad del sector industrial para absorver la mano de obra disponible y en el papel que jugaron ciertas actividades poco"productivas" (turismo, construcción, servicios tradicionales, etc.) en el proceso de crecimiento económico. Por un lado, los proyectos de inversión en el sector industrial han sido, frecuentemente, intensivos de capital y han sido llevados a cabo por grandes empresas (eficaces y modernas). Ello ha producido una deficiente absorción de mano de obra, debido tanto a la relativamente baja creación de puestos de trabajo, como al aumento de la mano de obra disponible procedente de las pequeñas empresas (no competitivas). Por otro lado, el aumento de la demanda en servicios y contrucción atrajo una parte importante del ahorro hacia sectores especulativos y de baja productividad.

2. Difusión de dualismo en las estructuras productivas.

Dado que el cambio estructural en los PES ha sido más una superposición de sectores y estructuras modernas sobre las tradicionales (a medida que aparecían alternativas económicas rentables) que una reestructuración productiva encaminada a hacer el sistema productivo eficaz y moderno, a todos los niveles se han expandido el dualismo.

Por un lado, el papel marginal que la agricultura jugó en el crecimiento de transición y la preferencia dada a los sectores industriales y de servicios, ha creado un sensible dualismo, Agricultura - Industria (servicios) tanto a nivel tecnológico, como de productividad, como institucional. En todos los PES se ha generalizado el considerar a la agricultura como un sector del pasado, tradicional y de baja productividad, al que no hay que prestar atención en el cambio estructural, mientras que por el contrario la industria es símbolo de lo moderno, progresivo y eficaz. Ello es un reflejo fiel del distanciamiento real entre los dos sectores durante la reciete experiencia de los PES. Los paises se han industrializado a costa de detener el proceso de modernización del sector agrario.

En segundo lugar, el uso preferente de tecnología intensiva de capital, la concentración de la actividad productiva en "nuevos" sectores, la realización de los cambios estructurales a través de grandes empresas (con alta capacidad de autofinanciación), la escasa difusión tecnológica entre empresas (grandes y pequeñas) y entre actividades productivas, la pérdida de competividad de las pequeñas y medianas empresas y su creciente dependencia financiera del sector bancario, etc., han favorecido la extensión del dualismo (técnico, organizativo, financiero, etc.) entre las actividades modernas y tradicionales y entre las empresas dinámicas y las retrasadas del sector industrial. La superposición de lo modernos sobre lo tradicional, la generalización de una falsa eficacia a nivel organizativo, el tradicional proteccionismo de actividades ineficaces y de baja productividad (según los "standars" internacionales), los

niveles relativamente bajos de competencia intrasectoriales, la falta de una política de reestructuración sectorial, etc., han hecho de este dualismo un rasgo estructural permanente en el sector industrial.

Finalmente, la escasa absorción de fuerza de trabajo por el sector industrial, el desarrollo de proyectos de baja productividad en el sector servicios, la proliferación del pequeño comercio frente a la creación de cadenas comerciales modernas, el inflamiento del sector público, el desarrollo de las actividades bancarias y de servicios modernos, la expansión de actividades especulativas (financieras, inmobiliarias...), etc., han propiciado el aumento del dualismo, la concentración de actividad y la generación del subempleo en el sector servicios.

3. Ampliación de los desequilibrios espaciales.

Los desajustes y desequilibrios a nivel de las estructuras productivas han tenido su reflejo a nivel espacial a través de diferentes fenómenos como la polarización de la actividad productiva en las áreas urbanas y en las regiones desarrolladas, el despoblamiento de las áreas rurales y del interior de los países, la creciente urbanización de la vida colectiva y una notable difusión de la actividad productiva hacia "nuevas" áreas de apoyo a los centros históricos de acumulación de capital. Los cambios y las alteraciones han sido tan rápidos que los desequilibrios espaciales han tomado un carácter casi dramático, dada la imprevisión y la falta de una política regional coherente que permitiera racionalizar y hacer más eficaz las transformaciones estructurales que se produjeron durante los últimos treinta años.

4. El crecimiento de transición, un crecimiento "diferencial".

El crecimiento de transición es, por lo tanto, un crecimiento que crea subempleo y reduce el nivel de actividad, un crecimiento dual que combina actividades (y empresas) modernas y eficaces con otras tradicionales y retrasadas, es un crecimiento que pro

picia la expansión de actividades de baja productividad, es un crecimiento polarizado que favorece los desequilibrios espaciales. Este conjunto de características diferencian sensiblemente el crecimiento de los PES del crecimiento de los PIMA, dando al de los primeros un carácter específico. La continuidad de este modo de crecimiento y su generalización a otras áreas o grupos de paises, lo convertirían en una forma particular de expansión de economías que se sitúan en la franja entre los PIMA y los paises no industrializados.

iii) Acumulación creciente y utilización improductiva de recursos.

El crecimiento y el cambio estructural de los PES se ha basado en un creciente esfuerzo ahorrador (interno) e inversor, sin el que hubiera sido imposible alcanzar las tasas que definieron la experiencia de los años sesenta y setenta. Sin embargo, la "particularidad" du su crecimiento e industrialización se debe tanto al cambio de importancia de los sectores generadores del excedente (papel decreciente del sector agrícola, aumento de la autofinanciación del sector industrial y participación creciente del sector financiero), como a una defectuosa asignación del fondo de acumulación y a una mejora sustancial de la dotación de recusos empresariales.

1. Crecimiento basado en recursos propios.

El crecimiento a largo plazo de los PES se ha basado principalmente en el excedente de acumulación interior, aunque ha estado firmemente apoyado exteriormente tanto durante los períodos de reconstrucción y del despegue económico, como durante el período de consolidación del crecimiento. Puede decirse que los resultados de la experiencia de los últimos años no se habrían producido sin el esfuerzo ahorrador interno, que ha sido una condición necesaria del crecimiento de transición.

2. Compleja generación del excedente de acumulación.

Ahora bien, esta nueva etapa del crecimiento de transición se ha caracterizado por una mayor complejidad en la formación del excedente interior, que ha pasado de generarse en el sector agrícola a hacerlo preferentemente en el sector industrial y de servicios.

De un lado, el excedente utilizado por el sector industrial se ha formado, en gran medida, dentro del mismo sector (altas tasas de relativa autofinanciación), principalmente en el caso de las grandes empresas. El mecanismo ha sido la generación de crecientes beneficios gracias al aumento de la productividad, a la contención de los salarios hasta la etapa posterior a los milagros económicos y a la posibilidad de trabajar con precios crecientes. Las altas tasas de inflación de los últimos treinta años han favorecido, por lo tanto, una creciente acumulación de capital en el sector industrial, principalmente en las actividades (y empresas) más dinámicas y eficaces.

Por otro lado, el sector agrícola ha reducido significativamente su papel en la formación del "surplus" de la economía y, en concreto, su capacidad de transferencia de fondos de acumulación al sector industrial practicamente ha desaparecido. Ello se debe, principalmente, a su pérdida de entidad durante el proceso de transición dualista y a su marginación del proceso de cambio estructural.

Finalmente, el sector financiero (principalmente, bancario) ha cumplido un papel activo en la canalización del excedente debido a la administración del ahorro privado, que ha sido la base del excedente disponible, a la prestación de servicios financieros a las empresas (y, principalmente, a las pequeñas empresas con menor capacidad de autofinanciación) durante épocas de fuertes inversiones. Ello le ha permitido centralizar el ahorro y, por lo tanto, adquirir una capacidad decisoria sobre la acumulación de capital.

3. Asignación "improductiva" de los recursos acumulados.

El crecimiento de transición se caracterizó por una estrategia de inversiones contradictoria en términos de la eficacia y de la productividad. Aunque el gran esfuerzo ahorrador interior se reflejó en un similar esfuerzo inversor, lo cual hizo posible las altas tasas de crecimiento, sin embargo la asignación del excedente no fué ni la más eficaz ni la más productiva ni la más racional económicamente hablando. Ello explica, en gran medida, la especificidad del tipo de crecimiento de los paises en transición al desarrollo.

Por un lado, el sector industrial no fué el sector estratégico en los proyectos de inversión, ni la agricultura recibió una particular atención a fín de favorecer la racionalización de las estructuras productivas, como proponen los teóricos del crecimiento de transición. Por el contrario, sectores como la construcción y los servicios compartieron con el sector industrial el interés de los grupos sociales que decidieron sobre la asignación del excedente de acumulación; y la agricultura fúe de hecho marginada.

Por otro lado, los sectores claves dentro del cambio estructural en el sector industrial fueron, principalmente, los sectores químico, industrias básicas y de transformación y, en general, aquellas actividades que en los PIMA comenzaban a perder dinamismo. Una gran parte de los proyectos de inversión se realizaron en industrivas intensivas de capital y que utilizaban mano de obra poco cualificada. El modelo de inversiones en el sector industrial, por lo tanto, impidió la absorción de la fuerza de trabajo "liberada" durante el cambio estructural, favoreció la "descualificación" de la mano de obra disponible y tendió a crear una sensible capacidad productiva inutilizada.

Finalmente, valorando en su conjunto la asignación del excedente, se llega a la conclusión de que una parte importante de ellos se invirtieron improductivamente no sólo porque los sectores estratégicos hayan sido en gran medida sectores de baja productividad, sino también porque, dadas las condiciones del sistema produc

tivo a principios del período, la mayor parte del excedente se dedicó a la adquisición de bienes de consumo duradero y de bienes de inversión no directamente productivos y menos de un tercio a la adquisición de nuevos equipos.

4. Las contradicciones del "nuevo" empresariado.

Una de las condiciones estructurales del crecimiento de transición en los PES fué el cambio sustancial en la dotación de recursos empresariales. El círculo vicioso del subdesarrollo pudo ser roto gracias a la acción de un "nuevo" empresariado que lideró el proceso de acumulación y de cambio estructural. Las empresas públicas, las firmas multinacionales y los grupos privados de empresas lograron dinamizar los procesos de reestructuración industrial y productiva. Un hecho significativamente importante ha sido que estos "nuevos" empresarios no obedecen tanto a la concepción schumpeteriana del empresario, como a sus formas más avanzadas que Galbraith denomina "tecnoestructura".

Ahora bien, estas nuevas formaciones empresariales introdujeron en los sectores más dinámicos actividades productivas eficaces, con producciones de escala, que tendieron a concentrar la producción en un reducido número de empresas y favorecieron una oligopolización relativa de las estructuras económicas. Ello ha tenido como efecto la introducción de criterios de inversión poco"racionales" en términos de la productividad (a largo plazo) del sistema, que han condicionado la capacidad de absorción de mano de obra disponible (inversiones "capital-using"), los cambios en la estructura productiva hacia actividades de baja productividad (poca competitividad en los mercados), la formación del excedente de acumulación (precios crecientes) y la distribución espacial y personal de la renta (desigualdades crecientes).

5. La acumulación de transición, una acumulación diferencial.

La acumulación de transición es una acumulación basada en el sector industrial (y de servicios) que favorece las inversiones improductivas y la formación de estructuras oligopolistas. La

combinación de estas tres características la diferencian no sólo de la experiencia de las economías menos desarrolladas, donde la acumulación en el sector agrícola es particularmente estratégico, sino principalmente de los PIMA, donde los niveles de racionalidad económica y de eficacia tienen una mayor valoración social y, por lo tanto, económica. En realidad, aunque la experiencia de los PES ha mejorado sustancialmente los mecanismos y formas de acumulación con respecto al período de formación del mercado nacional (y el del inmediatamente anterior a la segunda guerra mundial) y se ha distanciado sensiblemente del esquema de los paises no industrializados, sin embargo sigue siendo una réplica defectuosa de los modelos en curso en la economías avanzadas. La adaptación de las formas de acumulación en los PIMA a los PES toma una dinámica particular a medida que el crecimiento a largo plazo tiene lugar, de tal manera que tiende a fraguarse y a reinterpretarse con características propias.

iv) El crecimiento de transición, un crecimiento dependiente.

La viabilidad del proceso de industrialización de los PES ha tenido como condición necesaria la coordinación del esfuerzo interno de ahorro e inversión con el "apoyo exterior" al excedente de acumulación, al excedente exterior y al cambio tecnológico. Dada la posición de los PES en el contexto internacional y la significación del "apoyo exterior" a los componentes básicos del proceso de acumulación de capital, se concluye que el crecimiento de transición ha sido esencialmente un componente dependiente. El "apoyo exterior" ha hecho posible el crecimiento e industrialización, pero a largo plazo significa una vinculación "dependiente" del proceso de acumulación de estos paises al de los PIMA.

Por un lado, el excedente de acumulación se ha visto cuantitativa y cualitativamente reforzado por la financiación exterior. No sólo en los períodos de reconstrucción, de los milagros económicos y de consolidación del crecimiento, las necesidades de fondos

de acumulación pudieron verse satisfechas gracias a la ayuda exterior, inversiones directas, créditos, etc., sino que también las FMN incidieron sobre la generación del excedente preferentemente en el sector manufacturero y favorecieron la reestructuración sectorial. El coste de esta presencia en el período de transición dualista no es tanto el pago de los "servicios" (que han sido reducidos a corto plazo) como las alteraciones estructurales definitivas que acarrearon y la dependencia de las estrategias de las grandes FMN para proseguir la industrialización y para reestructurar los sectores productivos en la presente crisis.

Por otro lado, la formación de un excedente exterior suficiente para poner en funcionamiento los proyectos de cambio estructural de los PES, dependió no tanto del aumento de la productividad interior como de cincunstancias externas favorables. No cabe duda que la ampliación de los mercados exteriores de productos manufacturados y las mejoras de la productividad en ciertas actividades industriales fueron fenómenos que apoyaron mutuamente el aumento del excedente exterior. Pero lo diferencial y decisivo para alcanzar el nivel que permitiera el realizar una política comercial "sin restricciones" fué la financiación exterior, la ampliación de los mercados exteriores de mano de obra y de servicios (turísticos principalmente), elementos inducidos de la expansión económica de los PIMA. Sin ellos, el modelo de acumulación de los PES hubiera generado fuertes tendencias al estrangulamiento y hubiera habido que seguir políticas de industrialización más moderadas.

Finalmente, la incapacidad de los PES para crear tecnología adecuada a su "nueva" experiencia industrial, sólo pudo ser suplida merced a la importación de tecnología procedente de los PIMA. El coste de esta "dependencia" supera con creces los pagos realizados, pües supone no sólo distorsiones estructurales significativas (como el dualismo tecnológico por imposibilidad de la difusión, o como dimensiones excesivas por ser tecnologías no adaptadas a los mercados de los PES, etc.), sino principalmente una vinculación estrecha a los mercados exteriores de tecnología en el

futuro (no creación de tecnología nacional).

En resumen, la dependencia exterior confiere al crecimiento de transición un rasgo diferencial con respecto al crecimiento de los PIMA, en general. Pero además, esta característica implica que el modelo de crecimiento de transición ha de continuar siendo dependiente en el futuro (al menos a medio plazo), lo que confiere al crecimiento de transición un carácter secundario y no autónomo en el contexto internacional.

v) El crecimiento interiorizado VERSUS crecimiento extrovertido.

Las contradicciones que definen y diferencian al crecimiento de transición, derivadas del carácter "específico" de esta forma de acumulación de capital, se concretan claramente al analizar las estrategias económicas seguidas durante las etapas de la industrialización de transición y la forma en que tienden a resolverse las tensiones interiores que generan. Así, mientras la industrialización de los PES ha estado basada esencialmente en una "reacción natural" de las fuerzas de mercado ante hechos externos al proceso de acumulación interior de capital (como las guerras mundial y civiles), ante el aumento de la renta interna y de la renta de los PIMA y ante las nuevas condiciones del sistema económica internacional, la expansión interna y los potenciales bloqueos de la acumulación de capital tendieron a favorecer la mayor apertura al exterior de los países e, incluso, la internacionalización de sus actividades productivas. La combinación de ambas fuerzas dan un carácter específico al crecimiento de estos países y confirman su posición intermedia dentro de las experiencias de industrialización existentes.

1. El crecimiento de transición, un crecimiento estratégicamente interiorizado.

La estrategia del crecimiento de los PES en la inmediata postguerra estuvo basada en una política de reconstrucción nacional que implicaban, por un lado, la formación del excedente de acumula

ción a base de reducir el consumo de la población (racionamiento) y el uso de mano de obra abundante y barata y, por otro lado, una utilización "productiva" del excedente que permitiera relanzar la economía. Una vez conseguido los objetivos primeros, esta estrategia fué extendida poniendo en funcionamiento políticas de desarrollo basadas, principalmente, en la ampliación y diversificación de la demanda interna. Por lo tanto, los primeros pasos del crecimiento económico e, incluso, el núcleo estratégico del crecimiento de transición hay que buscarlo en la capacidad interior de acumulación de capital y en la potencialidad de la demanda interior. El apoyo (selectivo) exterior a esta estrategia general no es óbice para aceptar el carácter dominante de las condiciones internas del proceso de acumulación, no sólo para romper el círculo vicioso del subdesarrollo, sino también para generar esta nueva forma de crecimiento.

2. El crecimiento de transición, un crecimiento tendencialmente extrovertido.

Desde los primeros momentos las tensiones internas en la acumulación de capital (nivel relativamente bajo del excedente de acumulación y del excedente exterior, limitaciones de la demanda interior, dificultades en mantener un ahorro privado elevado compatible con una demanda desarrollada, etc.) generaron tendencias objetivas a "integrar" las economías de los PES en el sistema económico internacional, a través del comercio internacional, de los acuerdos internacionales, etc.. La realización de estas tendencias dependió fundamentalmente de las condicionantes políticas externas (caso de España, frente al de los PES).

Pero una vez que se superó la etapa de los milagros económicos y/o se redujeron las presiones políticas sobre el funcionamiento del mercado, las contradicciones de la acumulación interna de capital se resolvieron a través de una creciente extroversión de la actividad productiva por medio de la extensión de los mercados internacionales y de la internacionalización de la producción

interior y del capital. De esta forma, el proceso de acumulación de capital se hizo más complejo y tomó una nueva dimensión, análoga al de los PIMA.

Estos "nuevos" hechos en la acumulación de capital de los PES son una réplica deficiente del modelo de crecimiento de los PIMA, debido no sólo a que el crecimiento de transición es un crecimiento dependiente sino, principalmente, a que las contradicciones internas obedecen al carácter intermedio del nivel de desarrollo de estos países y a una industrialización incompleta. Por ello, la posición de los PES en el proceso de acumulación de capital a escala internacional tiene un carácter de segundo orden, lo que implica que incluso a este nivel siguen actuando dentro del espacio entre los países más avanzados y los países en desarrollo.

vi) El crecimiento de transición: ¿una nueva experiencia industrial?

Las conclusiones del análisis realizado en los capítulos anteriores no sólo muestran que la industrialización de los PES ha sido, en gran medida, una experiencia con características diferenciales y propias, sino principalmente que su crecimiento tiende a configurarse como una forma específica y diferenciada al que nosotros hemos denominado crecimiento de transición.

El crecimiento y la industrialización de los PES han estado basados en la disponibilidad de una oferta ilimitada de mano de obra, en un gran esfuerzo ahorrador e inversor interno y en un "apoyo exterior" significativo. Lo que confiere el carácter diferencial y le convierte en una nueva forma de crecimiento e industrialización son, entre otras, las siguientes características: el nivel intermedio alcanzado, la dependencia exterior, la industrialización a base de industrias "viejas" de los PIMA, la importancia de actividades de baja productividad (terciarias), el carácter marginal (e "improductivo") de la agricultura, la no absorción de la mano de obra "liberada" en el proceso de acumulación de capital y la generación de subempleo en el sector de servicios, la escasa difusión tecnológica en el sistema productivo, la superposición de

sectores modernos y tradicionales (dualismo) sin una reestructuración eficaz, la tendencia a la difusión de estructuras productivas oligopolistas, la tendencia a la "extroversión" de su acumulación de capital para resolver las contradicciones internas, etc.

La consolidación de esta forma de crecimiento depende de la continuidad de los factores y condiciones internas y externas que permitieron el proceso de acumulación de capital de los PES. Por un lado, el crecimiento y cambio estructural puede continuar de la forma que hasta ahora,en tanto en cuanto se mantenga el modelo de acumulación que ha diferenciado a estos paises durante estos años; es decir, mientras el esfuerzo ahorrador e inversor continúe, mientras sigan contando con el "apoyo exterior", etc.. En principio parece que el sistema sigue teniendo una dinámica propia que facilitará el que estos paises se configuren como economías intermedias. Por otro lado, otra condición necesaria será que en la nueva reestructuración productiva a nivel internacional, los PES no pierdan el espacio logrado durante los últimos años a manos de los paises semiindustrializados o de otros paises recientemente industrializados, para lo cual es preciso que realicen los cambios estructurales suficientes. Ello vendría favorecido por el papel y la significación de las FMN en la reestructuración de la economía internacional y de los PES en concreto. Finalmente, un cambio fundamental en la estrategia de los PES (principalmente, de los que tienen dimensiones intermedias) podría, bajo condiciones muy específicas, significar un cambio cualitativo en su modelo de crecimiento y, por lo tanto, abandonar la senda del crecimiento de transición y emprender otra alternativa. La viabilidad de esta alternativa es poca, dados la articulación interna del modelo de crecimiento y los condicionamientos externos del mismo.

10.2. El crecimiento de los PES, una forma diferencial de la transición dualista.

La comparación entre los mecanismos y condiciones del proceso de acumulación en los PES y en los PAL ha puesto de manifiesto no sólo que durante el período que siguió a la segunda guerra mundial ambos grupos de países han seguido diferentes sendas de crecimiento, sino también que al final del período alcanzaron diferentes niveles de industrialización. Ello induce a concluir que la transición dualista en los PES ha sido cualitativamente diferente a la de otras economías en desarrollo. Veamos las notas más características:

i) Diferencias en las condiciones de partida.

Los dos grupos de países emprendieron el proceso de industrialización y cambio en circunstancias diferentes y con estrategias alternativas.

En primer lugar, aunque tanto los PES como los PAL tenían una oferta de mano de obra "ilimitada", las características eran diferentes no sólo porque la presión demográfica era cuantivamente mayor (y creciente) en los PAL (menos Argentina), sino también porque los niveles educativos, la cualificación profesional, etc. era superior en los PES.

En segundo lugar, el sector agrícola cumple un papel diferente en la estrategia de crecimiento de ambos grupos de países. Mientras en los PAL (en menor medida, en Méjico) está firmemente articulado a los mercados internacionales y es un factor decisivo en la generación del excedente exterior y (en menor medida) del excedente de acumulación, en los PES se ha convertido en un factor de segundo orden desde finales de los años cincuenta (con ciertos matices en el caso de Grecia).

En tercer lugar, el nivel de industrialización era diferente. Mientras en los PES (excepto Grecia) el sector manufacturero generaba (a principios de los años cincuenta) más del 26% del PNB, en los PAL (menos Argentina) no superaba el 20%. Por otro la

do, mientras los PES (excepto Grecia) habían desarrollado ya industrias de bienes intermedios, de bienes de capital y de bienes de consumo duradero, en los PAL (menos Argentina) estas industrias se encontraban en una fase incipiente.

Finalmente, las restricciones internacionales e interiores que condicionaban a ambos grupos de paises les determinaron a adoptar una estrategia de industrialización sustancialmente diferente: los PAL seguían desde principios de los años treinta una industrialización por sustitución de importaciones y trataron de proseguirla desde mediados de los cuarenta mediante una política más racional y articulada. Los PES (excepto Portugal) se vieron sin embargo,condicionados a adoptar una política de reconstrucción nacional a partir del final de las guerras (mundial y/o civil).

ii) Diferencias en el proceso de acumulación de capital.

Estas notables diferencias en el momento en que la economía internacional (después de la guerra de Corea) comenzaba uno de los períodos más decisivos de su reciente evolución, condicionaron los mecanismos de acumulación en ambos grupos de países y, por lo tanto, la capacidad de adaptación a los cambios en el sistema económico internacional. Los rasgos diferenciales más destacables de sus procesos de acumulación de capital pueden resumirse de la siguiente forma:

1. En primer lugar, los PES (menos Portugal) realizaron un mayor esfuerzo ahorrador e inversor que los PAL (menos Venezuela y, en cierta medida, Méjico). Este hecho es de notable importancia debido a que el nivel de crecimiento económico de un país depende de la cantidad de ahorro e inversión que genera el país para adquirir nueva tecnología y/o ampliar la utiliación de los factores productivos disponibles.

2. Aunque todos los paises hicieron un esfuerzo inversor significativo en el sector industrial, aumentandc la participación de las industrias manufactureras en la generación del PIB, tan sólo los PES, Brasil y Argentina realizaron los cambios estructurales

precisos que les permitiera el desarrollo de las industrias de bienes intermedios, de bienes de capital y de bienes de consumo duradero. En Méjico, en Colombia y en Venezuela (y hasta cierto punto en Grecia), las industrias de bienes de capital y de bienes de consumo duradero tuvieron un desarrollo limitado.

3. Por otro lado, llama la atención el limitado papel que jugaron las empresas privadas de los PAL en el proceso de industrialización en curso durante los últimos veinte años, si bien se advierten sustanciales (aunque limitados en extensión) cambios en la misma línea que los PES; en compensación, las grandes empresas públicas fueron relativamente más activas. En aquellos países en que las empresas públicas se desarrollaron (Argentina, Méjico, Brasil) no sólo tuvieron niveles de inversión menores que en los PES (Italia y España), sino que también su presencia en el sector manufacturero fué menor.

4. También, tanto la demanda interior como la exterior de productos manufactureros fué considerablemente menos dinámica en los PAL que en los PES. La fragmentación (funcional y espacial) de los mercados interiores, debido al menor aumento de la renta y a las dificultades de extender los aumentos de productividad a amplias áreas de la población, ha impedido que la demanda interior tuviera un efecto multiplicador de la misma intensidad que en los PES. El volumen reducido de exportaciones manufactureras y su escasa diversificación durante el período en análisis, no permitió en los PAL (hasta finales de los sesenta) que la demanda exterior ejerciera una influencia apreciable sobre el cambio estructural y, particularmente, sobre el proceso de industrialización.

5. Los PAL (menos Méjico) tuvieron grandes presiones en su balanza de pagos, que les impidieron adoptar una política comercial "sin restricciones" debido al papel estratégico del sector agrícola en la generación del excedente externo y a las dificultades que se presentaron en los mercados internacionales de los productos agrícolas durante este período. En aquellos casos en que la

dinámica del crecimiento económico exigía crecientes importaciones de capital y de tecnología, la única alternativa posible fué el aumento excesivo de la financiación exterior que a medio plazo ha tendido a agravar las dificultades de las balanzas de pagos, debido a los pagos por servicios. En general, los PAL (a diferencia de lo que ocurrió con los PES) han tenido que adoptar políticas conservadoras debido a que el excedente exterior potencial era muy reducido.

6. El carácter estratégico del sector agrícola en la generación del excedente exterior y de acumulación, y la ausencia de un sector industrial (interior) suficientemente dinámico, creó en algunos casos (por ejemplo, Argentina) importantes contradicciones a la hora de poner en marcha la política de industrialización del país, debido a que las burguesías agrícola e industrial no encontraron un camino adecuado para articular ambos sectores coherentemente en los proyectos de cambio estructural. Esta situación es sensiblemente diferente a la de los PES, donde los intereses agrícolas fueron marginados con facilidad debido a la creciente pérdida de peso del sector, y donde el sector industrial, apoyado por el Estado, por un lado fué capaz de generar una parte importante de su excedente de acumulación y, por otro lado, no tuvo mayores dificultades para obtener el excedente exterior necesario para introducir los cambios tecnológicos.

7. Finalmente, los PES (en menor medida, Portugal) definieron con mayor claridad su estrategia de industrialización desde los años cincuenta, que fué capaz de articular eficazmente los diferentes mecanismos que favorecían la acumulación de capital. Los PAL, sin embargo, pasaron por períodos de indefinición e ineficacia, intentando diferentes formas de la PSI (que fracasaron sucesivamente) hasta que hacia finales de los años sesenta intentaron una política de desarrollo basada en una mayor integración a nivel internacional. En general, parece que mientras los PES fueron capaces de articular los factores externos e internos en los proyectos de cambio estructural, en los PAL esta articulación fué practi

camente imposible no sólo debido a las restricciones que le imponían los condicionamientos externos e internos, sino sobre todo a la ausencia de una estrategia coherente con su realidad y los cambios a nivel internacional.

iii) Diferencias en los resultados de la industrialización.

Como efecto de las diferencias en las condiciones de partida y en los procesos de acumulación de capital, los resultados de la reciente experiencia económica en los PES y en los PAL han sido muy diversos.

Por un lado, mientras los PAL (excepto Argentina) continúan manteniendo una gran reserva de mano de obra en el sector agrícola y en el sector servicios, los PES (en menor medida, Grecia) han logrado traspasar la mano de obra supérflua al sector servicios y al exterior, lo cual ha implicado un decrecimiento en la elasticidad de la fuerza de trabajo. En el caso de Grecia (en oposición a los PAL), la existencia de una tasa de crecimiento de la población muy baja, las mayores tasas de crecimiento de la inversión, su asociación con la CEE y los cambios en el modelo de acumulación de capital, le permitirán completar su industrialización con significativa rapidez.

Por otro lado, el nivel de industrialización alcanzado en los PES (con matices en el caso de Grecia) es sustancialmente superior al de los PAL (excepto Argentina), que continúan siendo países semiindustrializados, debido no sólo a la importancia del sector manufacturero en la generación del PIB, sino principalmente a los cambios estructurales intrasectoriales.

Finalmente, teniendo en cuenta los matices anteriores, puede sostenerse que en general los PES están en una fase de crecimiento económico moderno que, por el momento, tiene una dinámica propia y que puede ser considerada como una nueva experiencia de industrialización. Los PAL, sin embargo, dados sus recursos naturales y los condicionantes específicos de su acumulación de capital, etc., siguen una senda de crecimiento diferente y alternativa que por el momento no les ha permitido completar su transición dualista

10.3. La diversidad del crecimiento y de la industrialización en los PES.

Del análisis realizado en los epígrafes anteriores se concluye que los países del Sur de Europa pueden ser considerados como un área con fundamentales analogías desde el punto de vista de la acumulación de capital y con características diferentes a la de otros países en desarrollo, que permitiría tratarlos como un conjunto diferenciado dentro del contexto internacional. Sin embargo, dentro de los PES existe una notable diversidad de unos países a otros en los niveles de industrialización y crecimiento que, sin embargo, no invalida la tesis mantenida en esta investigación. Su explicación hay que buscarla en la diversidad de las condiciones de partida, cuando la última fase del proceso de transición dualista comenzó, en las condiciones políticas, institucionales, etc., del proceso de acumulación en cada país y en el "timing" del proceso de cambio que las anteriores lleva consigo. Con estas limitaciones se puede mantener que los PES se sitúan dentro de una misma senda de crecimiento y con suficientes analogías en su modelo de acumulación de capital como para que puedan ser considerados un área económica diferenciada. Resumamos sus diferencias más importantes.

i) Las diferencias en las condiciones de partida.

Cuando comenzó la etapa reciente de industrialización, después del final de la segunda guerra mundial, cada uno de los países ofrecía un conjunto de características que condicionarían su específico proceso de industrialización.

1. En primer lugar, los PES eran (y son) países de diferente tamaño y con diferentes (aunque no muy importantes) niveles de recursos naturales y, por lo tanto, con una diferente capacidad para responder a los problemas que presenta una industrialización rápida. Por un lado, tan sólo España e Italia tienen un tamaño suficiente que les permita desarrollar un ámplio mercado interior,

apropiado para industrias que requieren economías de escala. Esta ha sido una limitación relativa en los casos de Portugal y Grecia, que ha condicionado el volumen de inversiones realizado en los sectores manufactureros (principalmente en industrias de bienes de consumo duradero). Por otro lado, la disponibilidad de hierro y carbón en España, y de metales no-férreos en Grecia y el descubrimiento de gas natural en Italia, facilitaron el desarrollo de importantes sectores en estos países.

2. En segundo lugar, durante los períodos de formación del mercado nacional y de los intentos de formación del mercado industrial, el desarrollo de la estructura industrial de los PES fué diferente de unos países a otros (Ver el capítulo III). Tan sólo España e Italia lograron un apreciable desarrollo de las industrias básicas (hierro y acero), de bienes de capital (maquinaria), de algunas industrias de bienes de consumo duradero (automóviles, en Italia; construcción naval, en España), de productos intermedios (químicos, en Italia); las industrias de bienes de consumo no duradero (textiles, por ejemplo) estaban más o menos desarrolladas en todos los países. Así que, al principio de las guerras (civil o mundial),tan sólo Italia y España tenían un sector industrial relativamente desarrollado y diversificado. Sin embargo todos los PES eran países eminentemente agrarios.

3. Después del período de reconstrucción, las diferencias más apreciables entre los PES eran las siguientes: aunque alrededor del 45% de la población activa (en Grecia, el 56%) se concentraba en el sector agrícola, en Italia y España la agricultura era el tercer sector en la generación del PIB, mientras que en Portugal y Grecia era el segundo; el sector manufacturero era el primero en Italia (29%) y el segundo en España (26%) y Portugal (27%). Mientras en Grecia las industrias productoras de bienes intermedios, de bienes de capital y de bienes de consumo duradero no alcanzaban el 20% del total del sector manufacturero, en Italia se situaban cerca del 30%, en Portugal en el 23% y en España entre

el 30% y el 23%. Mientras en Grecia e Italia había comenzado un fuerte programa de reconstrucción nacional, apoyado por la financiación exterior, y en España se había hecho basado únicamente en los recursos internos, en Portugal no se realizó ningún programa de inversión y cambio estructural. Finalmente, tan sólo Portugal y (en menor medida) Italia tenían su sistema productivo suficientemente articulado internacionalmente.

ii) Diferencias en los mecanismos de acumulación.

Las diferentes situaciones en los niveles de crecimiento y de industrialización en el momento de iniciarse la fase de mayores cambios estructurales y las diversas condiciones políticas, sociales, institucionales, internacionales, etc. de los países, favorecieron en cada país el funcionamiento de específicos mecanismos de acumulación a fín de superar las restricciones con que se encontraban. Las diferencias más apreciables pueden resumirse de la forma siguiente:

1. En Grecia, el sector agrícola ha condicionado significativamente el proceso de industrialización debido no sólo a su importancia en la generación del PIB, sino principalmente a la particularidad de las relaciones institucionales que en él se dan. El desarrollo del sistema de explotaciones familiares (como consecuencia de la reforma agraria) ha significado un obstáculo a la industrialización, debido a que los proyectos de cambio estructural no tuvieron en cuenta la necesidad de incrementar la productividad en la agricultura y la necesidad de articular la industrialización con ella. En los demás PES, aunque la cuestión agraria sigue pendiente, sin embargo la menor importancia de la agricultura familiar y el mayor desarrollo de explotaciones racionales permitieron realizar los proyectos industriales a costa del sector agrícola.

2. En Portugal, el esfuerzo inversor fué considerablemente menor que en el resto de los PES debido a los siguientes motivos: por un lado, la ausencia de un programa de reestructuración

sectorial a principios del período (que supliera al de reconstrucción de los otros PES) y a la negativa del gobierno portugués de aceptar ser incluido en el Plan Marshal; por otro lado, a la desviación del ahorro nacional hacia las guerras coloniales a expensas de las potenciales inversiones en el continente. El efecto fué una menor productividad y un menor crecimiento y cambio estructural.

3. En cuanto a la estrategia del cambio estructural, debe de destacarse la debilidad de las inversiones en el sector manufacturero en Grecia y la relativa mayor importancia de las inversiones en electricidad e infraestructura. Las explicaciones había que relacionarlas, por un lado, con las deficiencias de los servicios básicos y las limitaciones del sector manufacturero en la etapa inicial, que han condicionado la política de inversiones del país (en forma diferente a la de los otros PES), por otro lado, con el reducido tamaño del mercado nacional que supone un riesgo mayor para ciertas industrias de bienes de consumo duradero y de capital, y con la concentración de la política de industrialización en grandes proyectos ligados a los recursos nacionales (bauxita, por ejemplo) y con mercados internacionales potenciales.

4. Por otro lado, hay que señalar el mayor dinamismo de las empresas privadas y de los holdings de empresas públicas en España e Italia. Mientras, por un lado, el tamaño de los mercados y el mayor nivel de industrialización de estos paises han favorecido el desarrollo de las empresas privadas, por otro, los regímenes políticos dictatoriales favorecieron la formación de las empresas públicas en aras del "interés nacional".

5. Desde el punto de vista de la financiación de las inversiones, lo que destaca es la dicotomía entre paises (Grecia e Italia) que han privilegiado el ahorro interior voluntario, con una creciente importancia del sector bancario en la financiación de los proyectos, y aquéllos otros (Portugal y España) en que el "ahorro forzoso" (inflación) ha sido más importante y, por lo tanto,

el ahorro de las empresas. Sin embargo, es en los últimos donde el sector bancario privado ha tomado mayor control del sistema productivo, no sólo porque durante las etapas anteriores a la reciente fase de crecimiento dualista su presencia en el sector industrial fué creciente, sino también debido al "apoyo institucional" a su expansión durante los últimos años.

6. Desde el punto de vista de la demanda global, se observa que mientras en España y Grecia la demanda interior ha sido el elemento más dinámico, en Italia y Portugal lo fué también la demanda exterior. Las diferencias aparecen más claras cuando se considera que la demanda interior han tenido mayor influencia en los cambios estructurales del sector manufacturero en España (e Italia) que en Grecia (y Portugal) debido al tamaño de los mercados; y, por otro lado, que el impacto de la demanda exterior fué mayor en Italia (y, en menor medida, en España) que en Portugal (y Grecia) debido a que las exportaciones de productos intermedios, de bienes de capital y de bienes de consumo duradero fueron más importantes en los primeros que en los segundos.

7. Finalmente, la articulación de los PES al sistema económico internacional ha tenido diferentes grados en diferentes fases del reciente período de transición dualista. Por un lado, mientras Italia y Portugal mantuvieron importantes lazos comerciales con las economías desarrolladas desde la inmediata postguerra, Grecia y España abrieron su economía paulatinamente después de mediados de los cincuenta sin haber llegado nunca a alcanzar los niveles de los otros PES. Por otro lado, mientras Italia y Grecia han tenido una estrecha relación con los mercados internacionales de capitales desde el período de reconstrucción, los demás PES no lo hicieron hasta bien entrados los años cincuenta. Finalmente, aunque en todos los paises su sistema productivo se articuló al sistema productivo internacional a través de las FMN (altos niveles de penetración exterior), tan sólo en España e Italia las inversiones directas extranjeras han cobrado un apreciable volumen

y tan sólo Italia (y, en menor medida, España) han internacionalizado su producción y formado importantes redes de empresas subsidiarias.

iii) Diferencias en el "timing" del proceso de industrialización.

En la reciente experiencia económica de los PES se aprecian tres etapas claramente diferenciadas: reconstrucción, milagros económicos y crecimiento económico moderno. Los PES las han pasado de forma diferente y en diferentes momentos de su proceso de industrialización. Veamos las características más notables del "timing" de la industrialización de los PES.

1. Reconstrucción.

En el período que siguió a las guerras civil y/o mundial se sentaron las bases de los futuros cambios estructurales y del crecimiento económico de los PES. Su extensión difiere de un país a otro según sus características propias: en Grecia, desde finales de los cuarenta a principios de los sesenta; en Italia, desde mediados de los cuarenta a mediados de los cincuenta; en Portugal no tiene el mismo significado debido a que no hubo guerra en su territorio peninsular, sino en las colonias; en España, desde principios de los cuarenta a finales de los cincuenta. En todos los paises, sin embargo, a principios de los cincuenta se alcanzaron los niveles de producción del período de preguerra. La reconstrucción del sistema productivo proporcionó la posibilidad de rectificar la estrategia del crecimiento en todos los paises.

En primer lugar, la oferta de mano de obra era muy elástica en todos los PES debido, principalmente, al elevado porcentaje de población subempleada en el sector agrícola.

La formación del excedente de acumulación fué posible gracias a la combinación del ahorro interior y de la ayuda exterior en los casos de Grecia e Italia y al ahorro interior en España (hasta principios de los cincuenta, si se omite la ayuda Argentina

y en Portugal. En todos los países se estimuló el ahorro privado a través de la política del gobierno y parece que en algunos casos el excedente agrícola se canalizó hacia el sector industrial durante los años cuarenta y principios de los cincuenta.

Los agentes económicos que realizaron los proyectos de reestructuración fueron las empresas privadas (principalmente, en Italia) y el sector público; en los casos de España e Italia, los holdings de empresas públicas jugaron un papel significativo.

Los proyectos de inversión se concentraron principalmente en infraestructura y en viviendas en todos los países, con los siguientes matices: en Grecia, durante 1949-52, las inversiones en las actividades industriales (tradicionales) fueron significativas; en Italia se hicieron importantes reformas en el sector agrícola y se prestó especial atención a las actividades industriales modernas (industrias productoras de bienes de capital); en Portugal el sector de la vivienda recibió relativamente menos atención que en los demás países; en España las industrias básicas y modernas fueron privilegiadas.

En general, en todos los países, la demanda interior fué muy débil debido a los efectos de las guerras y a la política de ahorro seguida por los gobiernos. Desde principios de los cincuenta, la demanda exterior adquiere un creciente dinamismo en Italia y Portugal.

2. Los milagros económicos.

Este período se caracteriza por un fuerte incremento de la producción (y de la renta per capita) por la creciente articulación de las economías al sistema económico internacional, y por una intensa acumulación de capital. Como en el caso anterior, la definición temporal del período difiere de unos países a otros: en Grecia se extiende desde principios de los sesenta (1961-63) hasta principios de los setenta; en Italia, desde mediados de los cincuenta hasta la crisis de principios de los sesenta (1963/64); en Portugal, desde principios de los sesenta (1961) hasta princi

pios de los setenta y en España, desde 1960 hasta la crisis de mediados de los sesenta (1966-67). En todos los países el período acaba con una"crisis", que significa un replanteamiento de la estrategia del crecimiento. Los cambios más importantes con la situación anterior pueden resumirse de la siguiente forma:

En primer lugar, la fuerza de trabajo sigue siendo abundante y barata. Pero, por un lado, se producen en todos los países sensibles movimientos de población de las regiones más retrasadas a las áreas en expansión y, por otro, se intensifica la emigración a los países más desarrollados de Europa.

En segundo lugar, el excedente, aunque continúa basándose en la acumulación interior de capital, depende en mayor medida del capital extranjero a través de las inversiones directas, de los préstamos y de los créditos (privados). Una parte,cada vez mayor,de la renta generada tiende a concentrarse en el sector industrial debido al incremento de la tasa de productividad por encima de los salarios,combinado con una creciente inflación. El sector agrícola pasa definitivamente a segundo término en la generación del excedente de acumulación de la economía.

También las FMN comienzan a desarrollar sus actividades en el sector productivo, "supliendo" las deficiencias de las empresas nacionales; en Italia la presencia extranjera es relativamente menor durante esta fase. Los agentes económicos más dinámicos continúan siendo los mismos que en el período anterior, si bien las grandes empresas (y los grupos económicos nacionales) tienen una creciente participación.

En los proyectos de inversión se observan algunos cambios. En todos los países las inversiones en el sector industrial tienden a aumentar; pero, mientras en Italia y España se presta particular atención a los sectores manufactureros modernos durante todo el período y en Portugal tan sólo ocurre a partir de 1967, en Grecia una parte importante de las inversiones se realizan en el sector de electricidad y en las industrias tradicionales. Por

otro lado, en todos los países las inversiones en infraestructura y en vivienda siguen siendo importantes y en Grecia el sector público desarrolla importantes programas de inversiones en la agricultura.

Finalmente, la demanda interior aumenta en todos los PES como resultado del aumento de salarios y del incremento de la renta disponible. La demanda exterior de servicios (turismo, etc.) crece continuamente en todos los PES y, en el caso de Italia (y Portugal), la demanda de productos manufacturados se incrementa.

3. Consolidación del crecimiento económico moderno.

Esta no es una etapa perfectamente definida en todos los países, debido al hecho de que en los países menos industrializados su inicio coincidió practicamente con el comienzo de la crisis internacional de principios de los setenta. Por lo tanto, tan sólo en Italia (desde mediados de los sesenta) y en España (desde finales de los sesenta) tendió a diseñarse esta etapa cuyas características diferenciales con respecto a la precedente pueden resumirse como sigue:

En primer lugar, la elasticidad de la oferta de trabajo tiende a decrecer y los salarios a aumentar. La emigración a Europa cae en todos los países, menos en Portugal.

En segundo lugar, aunque el ahorro interior continúa siendo la base de acumulación de capital, la financiación exterior aumenta en todos los países. La financiación de proyectos en el extranjero aumenta en los casos de Italia y España (y, en cierta medida, en Portugal), con la correspondiente reducción de la inversión interior.

Después, la presencia de las FMN en los sectores productivos aumenta lo mismo que el papel de las grandes empresas nacionales (privadas y estatales). En Italia (y, en menor medida, en España) se produce una creciente tendencia a internacionalizar las actividades productivas de parte de las grandes empresas privadas que dejan el espacio económico nacional a las firmas multinacionales y estatales.

Desde el punto de vista de la inversión, se observa que mientras en Grecia e Italia el sector de la vivienda adquiere de nuevo un papel dominante, en España y Portugal el sector industrial continúa siendo el más privilegiado. En Grecia la tasa de inversión aumenta relativamente en los sectores manufactureros modernos y las inversiones en el sector de transportes y comunicaciones se amplían. En Italia, a partir de 1971,se observa una nueva expansión de las inversiones en el sector industrial. En Portugal las inversiones en viviendas y las inversiones en actividades manufactureras modernas aumentan desde finales de los sesenta. En España las inversiones en el sector manufacturero continúan siendo importantes y las en infraestructura reciben un nuevo ímpetu.

Finalmente, como resultado del aumento de la renta disponible y de la mejor distribución de la misma durante la segunda mitad de los sesenta, la demanda interior se diversifica sustancialmente en todos los países. Al mismo tiempo, la demanda exterior de servicios y de productos manufacturados, se incrementa significativamente y en los casos de Grecia y España se advierte una importante mejoría en el volumen de exportaciones y en su distribución sectorial.

B I B L I O G R A F I A

ACQUAVIVA, S.S. y SANTUCCIO. (1976)

"Social Structure in Italy. Crisis of a System"
Martin Robertson. Londres.

AGMON y KINDLEBERGER, C.P. (Ed.) (1977)

"Multinational from Small Countries"
MIT Press. Cambridge, Mass.

ALCAIDE de la ROSA, Luis. (1975)

"El Sector Exterior: Autarquía y Comercio Libre"
En: Información Comercial Española(ICE). Num.500. Madrid.

ALCAIDE INCHAUSTI, Angel y Julio. (1977)

"Distribución Personal de la Renta en España y en los Paises de la OCDE"
En: Hacienda Pública Española. Num.47. Instituo de Estudios Fiscales.Madrid

ALFONSO GIL, Javier. (1979)

"Estado y Desarrollo Económico: El caso español. 1940-1975"
Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

ALIBONI, Roberto. (1977)

"Impieghi e investimenti Internazionali nel Mediterraneo"
En: IAI, 1977.

ALLEN, Kevin. (1972)
"Regional Intervention"
En: Holland, 1972.

ALLEN, K. y STEVENSON, A. (1974)

"An Introduction to the Italian Economy"
Glasgow Social and Economic Research Studies 1.
Martin Robertson. Londres.

ALMEIDA, Carlos y BARRETO, Antonio. (1974)

"Capitalismo e Emigraçao em Portugal"
PREÇO. Lisboa, 2ª Edición.

ALZONA, G.L. (1974)

"Grande Industria: Sviluppo e Structture di Controllo, 1963-1972"
En: Graziani, (Editor) 1975: "Crisi e Ristructurazione nell'economia Italiana". Einandi. Turín.

BAKLANOFF, Eric N. (1978)

"The Economic Transformation of Spain and Portugal"
Praeger Pub. Nueva York, N.Y.

BALASA, B. y HUGHES, H. (1969)

"Statistical Indicators of Levels of Industrial Development"
Economic Department Working Paper Num.15
IBRD, Washington D.C. 19 de Mayo de 1969.

BAMBIRRA, V. (1974)

"El capitalismo dependiente latinoamericano"
Siglo XXI, editores (de España) S.A. Madrid.

BANCO de BILBAO. (1979)

"Renta Nacional de España y su distribución provincial
Serie homogénea 1955-1975". Madrid.

BANCO de PORTUGAL. (1976)

"Report of the board of directors for the year 1975"
Lisboa.

BANCO URQUIJO. (1972)

"Las fuentes de financiación de la empresa en España"
Editorial Moneda y Crédito. 2ª Edición. Madrid.

BARBOSA, M.S.P. (1977)

"Growth, Migration and the Balance of Payments in a small Open Economy"
PhD Thesis. Department of Economics, Yale University. New Haven, Conn.

BAUMOL, W.J. (1951)

"Economic Dinamics. An Introduction"
McMillan. Nueva York.

(1968):
"Entrepreneurship in Economic Theory"
En: A.E.R. Vol. LVIII. Mayor. Num.2

BENERJI, R. y DONGES, J.P. (1972)

"Economic Development and the pattern of manufactured exports"
Kieler Diskussionbeträge Num. 16
Kiel, Institut für Welwirtshaft. Enero de 1972.

BENETTI, Carlo. (1974)

"L'accumulation dans les pays capitalistes sous-developées"
Ediciones Anthropos. Paris.

BISA. (1978)

"Italy. How international companies view it today"
Un informe internacional sobre actividad empresarial del
Business International S.A. (BISA).

BOUVIER, Jean. (1969)

"L'installation des resaux des interets materiels europeens en Mediterranée: XIX-XX°siecle"
En: L'imperialisme pp. 29-48.
Colloque d'Alger. 21-24 de Marzo de 1969. 170 Alger S.N. ED

BOYER, Miguel. (1975)

"La empresa pública en la estrategia industrial española: el INI"
En: Información Comercial Española (ICE) Num.500, Abril. Madrid.

BRUNHOFF, Suzanne de. (1976)

"Etat et capital"
Recherches sur la politique economique. Presses Universitaires de Grenoble. François Maspero.

BRUNI, Luigi. (1969)

"Annalissi disaggregata dello sviluppo manifatturiero dopo la seconda guerra mondiale"
En: FUA (1969) pp. 274-314.

CACACE, Nicola. (1977)

"La multinazionale Italia. Il capitalismo italiano all estero"
Coines Edizioni. Roma.

CAFAGNA, Luciano. (1971)

"The industrial revolution in Italy 1830-1914"
The Fontana Economic History of Europe.
The emergence of industrial societies - 1. Fontana/Collins

CAIRNCROSS, A. (1953)

"Home and foreign investment : 1870-1913"
Londres. Cambridge Unviersity Press.

CALENDA, F. y SIMULA, G. (1976)

"La bilancia dei pagamenti e l'indebitamento estero dell'Italia"
En: CESPE, 1976. Num.2.

CANDILIS, Wray O. (1968)

"The economy of Greece 1944-66"
Frederick A. Praeger Pub. Nueva York, Washington, Londres.

CARACCIOLO, Alberto. (1969)

"Il processo d'industrializzazione"
En: FUA (edit.), 1969 pp. 96-183.

CASTAÑE, J.N. (1973)

"La presencia de las empresas multinacionales en la industria española"
En: Economía Industrial. Año X, Num.117. Madrid.

CASTRO, Armando. (1947)

"Introduçao ao Estudo da Economia Portuguesa"
Ediciones Cosmos. Lisboa.

(1973):
"A economia Portuguesa do seculo XX (1900-1925)"
Ediciones 70. Lisboa.

CASTRONOVO, V. (Ed.) (1976)

"L'Italia contemporanea. 1945-75"
Einaudi. Turín.

CEE. (1978)

"FRESCO: Economic and Sectorial problems connected with enlargement"
Bruselas, 27 de Abril de 1978. Mimeo.

CESARINI, Francesco. (1976)

"Struttura finanziaria, sistema creditizio, e allocazione delle risorce in Italia"
Il mulino, Bolonia.

CESPE. (1970)

"Il capitalismo italiano e l'economia internazionale"
Istituo Gramsci. Editori Riuniti. Roma.

(1976):
"Crisi economica e condizionamenti internazionali dell'Italia"
Atti del convegno promosso dal CESPE: 15-17 de Marzo, 1976.
Quaderni di Politica (ed.) Economia Nueva Serie, Num.2 Editori Riuniti.

CNEL. (1970)

"Osservazioni e proposte sui problemi dell'emigrazione"
Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro. Roma.

CORNELIUS, W.A. (1978)

"Mexican Migration to U.S.: Causes, consequences and U.S. response"
Mimeo. Migration and development study group. MIT. Julio.
Cambridge, Mass.

COURLET, C. y TIBERGHIEN, R. (1974)

"Le probleme du developpement des relations economiques du Sillon Alpin avec l'Italie du Nord, dans le contexte du processus d'internationalisation"
Colloque - L'internationalisation du capital. Grenoble, 4, 5 y 6 de Junio.

COUTSOUMARIS, George. (1963)

"The morphology of Greek industry"
Center of Economic Research. Atenas, Grecia.

CHAMORRO, S. y otros. (1975)

"Las Balanzas de Pagos de España del período de la Autarquía"
Información Comercial Española (ICE). Num. 502, Junio. Madrid.

CHENERY, H.B. (1977)

"Transitional Growth and World Industrialisation"
En: OHLIN y otros, 1977.

CHENERY, H.B. y TAYLOR, L. (1968)

"Development patterns: Among countries and over time"
Review of Economics and Statistics. Noviembre, 1968.

DA COSTA, Ramiro. (1975)

"O desenvolvimento do capitalismo em Portugal"
Assirio y Alvin. Lisboa, Portugal.

D'ANTONIO, Mariano. (1973)

"Sviluppo e Crisi del capitalismo italiano. 1951-1972"
De Donato Editore. Bari. Seconda Edizione, Junio, 1974.

DE MEO, G. (1965)

"Produttivita e distribuzione del reddito in Italia nel periodo 1951-1963"
Annali di statistica, serie VIII vol. 15. Roma.

DIAZ-ALEJANDRO, C.F. (1970)

"Essays on the Economic History of the Argentine Republic"
Yale University Press.
Edición española, 1973. Amorrortu editores. Buenos Aires.

(1977):
"Foreign Direct Investment by Latin Americans"
En: Agmon y Kindleberger (edit.), 1977.

DOCUMENTATION FRANÇAISE. (1973)

"Regard prospective sur le bassin mediterraneen"
Travaux et recherches de prospective. Paris.

DUNNING, John H. (Ed.) (1972)

"International Investment"
Penguin Books.

ECLA. (1966)

"The process of industrial development in Latin America"
Naciones Unidas. Nueva York, N.Y.

(1967):
"Estudio sobre distribución del ingreso en América Latina"
Naciones Unidas.

(1971):
"Public enterprises: Their present significance and their potential in development"
Economic Bulletin for Latin America. Vol. 16, Num. 1. Naciones Unidas.

(1976):
"Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina"
Cuadernos estadísticos. Santiago de Chile.

FAO.

"Production Yearbook". Varios números. Roma.

FGI. (1972)

"A survey of the Greek manufacturing industry and its performance"
Federation of Greek Industries (and National Investment Bank for Industrial Development). Atenas.

(1976):
"The state of Greek industry in 1975". Atenas.

FEI y RANIS. (1963)

"Innovation, Capital accumulation and economic development"
En: The American Economic Review. Vol. LIII, Num.3, Junio, 1963.

(1964):
"Development of the labour surplus economy. Theory and policy"
Richard D. Irwin Inc. Homewood, Illinois.

FIESCHI, R. y EMILIANI, V. (1976)

"Ricerca scientifica e sviluppo tecnologico: condizionamento internazionale, relazione fra innovazione e produzione"
En: CESPE, 1976.

FISHLOW, A. (1972)

"Origins and consequences of import substitution in Brazil"
En: International Economics and Development. Academic Press, Inc. Nueva York y Londres.

FMI.

"Balance of Payments Yearbook". Varios números.

"International Financial Statistics". Varios números.

"Survey". Varios números.

FUA, G. (Ed.) (1969)

"Lo sviluppo economico in Italia"
Vol.III: Studi di settore e documentazione di base. Franco Angeli. Milán.

FURTADO, Celso. (1976)

"Economic Development of Latin America"
Cambridge University Press. Segunda Ed. Primera Ed. 1970.

GERMIDIS, D.A. y NEGREPONTI-DELIVANIS, M. (1975)

"Industrialisation, Employment and Income distribution in Greece. A case study"
Development Center, OCDE. Paris.

GERMIDIS, Dimitry. (Ed.) (1977)

"Transfer of technology by Multinational Corporations"
Development Center, OCDE. Paris.

GERSCHENKRON, Alexander. (1955)

"Notes on the rate of industrial growth in Italy, 1881-1913"
En: The Journal of Economic History. Vol. XV, Num. 4. 1955.

GRAZIANI, A. (1976)

"Mercato interno e relazioni internazionale"
En: Castronovo (Ed.), 1976.

GRIFFIN, K.B. y ENOS, J.L. (1970)

"Planning Development"
Addison - Wesley.

HANSON, A.H. (1964)

"Government organization for government enterprise"
En: OCDE, 1964.

HARROD, R.F. (1939)

"An Essay in Dinamic Theory"
The Economic Journal. Marzo, 1939.

HAWTHORNE, Edward. (1971)

"The transfer of technology"
Istanbul seminar: 5-9 de Octubre, 1970. OCDE. Paris.

HEROUVILLE, Huber D'. (1965)

"L'economie Mediterraneene"
P.U.F. Paris.

HICKS, J.R. (1949)

"Mr. Harrod's Dinamic Theory"
Economica, Mayo de 1949.

HIGGINS, B. (1968)

"Economic Development"
Revised Ed. W.W. Norton & Co. Inc. Nueva York.

HILDEBRAND, G.H. (1965)

"Growth and structure of modern Italy"
Harvard University Press. Cambridge, Mass.

HIRSCHMAN, A.O. (1958)

"The strategy of economic development"
Yale University Press. New Haven, Conn.

(1968):
"The political economy of import-substitution industrialization in Latin America"
Quaterly Journal of Economics Num. 82
En: Hirschman, 1971.

(1971):
"A bias for hope. Essays on development and Latin America"
Yale University Press. New Haven.

HOLLAND, S. (Ed.) (1972)

"The State as entrepreneur, New dimensions for public enterprise: The IRI State shareholding formula"
Weidenfeld y Nicolson. Londres.

(1976):
"Capital VERSUS the Regions"
The McMillan Press Ltd. Londres y Basingstoke.

HOWE, Robert. (1979)

"Mexican illegal immigration: Causes, consequences, policy responses"
Yale University. Mimeo.

HUDSON, E. (1972)

"L'integration vertical dans l'industrie des voyages et des loisirs"
Etude ITA 1972/7-F

(1973):
"Le coût de la vie pour le touriste"
Etude ITA 1973/6-F

HUGH-JONES, S. (1977)

"Multinazionali. Tutto il loro potere in Europa"
Supplemento al Num. 48 de il Mondo del 30 Novembre, 1977.
Editoriale del Corriere della Sera.

HUGHES, H. (1978)

"Industrialization and development: A stocktaking"
Industry and Development. Num. 2, 1978. UNIDO, Viena.

HUNTER, M.J. y FOLEY, W.J. (1975)

"Economic problems of Latin America"
Houghton Mifflin Co. Boston, Mass.

IAI. (1977)

"L'industrializzazione del Mediterraneo. Movimenti di manodopera e capitali"
Istituto Affari Internazionali (IAI).
Il mulino. Bolonia.

IIE. (1978)

"Stock do investimento estrangeiro em 1975"
Instituto do Investimento Estrangeiro (IIE). Lisboa.

IL MULINO (Associazione). (1973)

"Sistema industriale e sviluppo economico in Italia"
Il Mulino, Bolonia. Convegno di Bologna 14-4/1973.

ILO.

"Yearbook of Labour Statistics". Varios números. Ginebra.

INDOVINA, Francesco. (1966)

"Indici del Reddito regionale-settoriale dell'economia Italiana 1951-1961"
Dott. A. Giuffre editore. Milán.

INE de Portugal.

"Anuario Estatistico". Varios números. Lisboa.

"Decimo recenseamento geral da populaçao no continente e ilhas adjacentes as 0 horas de 15 dezembro de 1960". 1963. Lisboa.

"Estatisticas demograficas". Varios números. Lisboa.

"Estatisticas Industriais". Varios números. Lisboa.

"Undecimo recenseamento da populaçao, continente e ilhas adjacentes (1970) preliminares" - datos preliminares, 1971
- estimativa a 20%, 1973. Lisboa.

INE de España.

"Anuario Estadístico de España". Varios números. Madrid.

"Boletín mensual de Estadística". Varios números. Madrid.

"Contabilidad Nacional de España". Varios números. Madrid.

"Estadística Industrial". Varios números. Madrid.

"La Renta Nacional y su Distribución". Varios números. Madrid.

INEP. (1970)

"Inquerito as receitas e despesas familiares. 1967-68"
Instituto Nacional de Estatistica de Portugal. Serviços Centrais. Lisboa.

(1977):
"Inquerito as despesas familiares. 1973/74"
Instituto Nacional de Estatistica de Portugal. Serviços Centrais. Lisboa.

INII. (1973)

"Industria transformadora. Preparaçao do IV plano de fomento. Estudos sectoriais. Politica de PME"
Instituto Nacional de Investigaçao Industrial. Ministerio da Economia de Portugal. Lisboa.

INTERNATIONAL ECONOMIC ASSOCIATION. (1969)

"Public Economics. An analysys of Public Production and consumption and their relations to the private sectors"
McMillan Press Ltd. St. Martin's Press. Reimpreso en 1972.

ISCO. (1970)

"Quadri della contabilita nazionale Italiana per il periodo 1951-1969"
Supplemento a "Cogiuntura Italiana" Anno XIII, Num.4, Mayo, 1970. Roma.

(1977):
"Quadri della contabilita nazionale Italiana"
Supplemento a "Cogiuntura Italiana" Anno XX, Num.4, Abril, 1977. Roma.

ISTAT ver: Istituto Centrale di Statistica.

ISTAT.

"Foglio d'informazioni dell'Istituto Centrale di Statistica"
Varios números. Roma.

ISTTTUTO CENTRALE DI STATISTICA.

"Undicesimo censimento generale della popolazzione, 24 ottobre, 1971". Roma.

"Annurario Statistico Italiano". Varios números. Roma.

"Annuario di Statistiche Industriali". Varios números. Roma.

"Annuario di Contabilita Nazionale". Varios números. Roma.

"Decimo censimento generale della popolazzione, 15 ottobre, 1961".Roma, 1963.

ISTTTUTO MOBILIARE ITALIANO. (1969)

"Comment etablir une industrie en Italie". Roma.

JORGENSON, Dale W. (1961)

"The development of a dual Economy"
En: Economic Journal. Vol. 71, Junio, 1961.

(1966):
"Testing Alternative Theories of the development of a Dual Economy"
En: Adelman, J. y Thorbecke, E. Editors, "The theory and design of economic development" . John Hopkins Press. Daltimore, Md. 1966.

(1967):
"Surplus agricultural labour and the development of a dual economy"
En: Oxford Economic Papers. Vol. 19, Num. 3, Noviembre, 1967.

KALDOR, N. (1965)

"Capital Accumulation and Economic Growth"
En: Lutz y Hague (ed.) 1965 "The theory of capital". Londres.

(1970):
"The case for Regional policies"
Scottish Journal of Political Economy, Noviembre, 1970.

KARAGEORGAS, D. (1973)

"Distribution of Tax Burden by Incomes Groups in Greece"
En: The Economic Journal, Junio, 1973.

KARTAKIS, E.A. (1970)

"Le developpement industriel de la Grece e son financement"
Centre de recherches Europeens. Lausanne.

KELLEY, A.C., WILLIAMSON, J.G. y CHEETHAM, R.J. (1972)

"Dualistic Economic Development. Theory and History"
The University of Chicago Press.

KINDLEBERGER, C.P. (1962)

"Foreign Trade and National Economy"
Yale University Press. New Haven, Conn.

(1964):
"Foreign Trade and Economic Growth: Lessons from France and Britain, 1850-1913"
Harvard University Press. Cambridge, Mass.

(1965):
"Economic Development"
McGraw Hill, Nueva York.

(1967):
"Europe's Postwar Growth. The role of labour supply"
Harvard University Press. Cambridge, Mass; Londres y Oxford.

KUZNETS, S. (1951)

"The State as a unit of Economic Growth"
En: The Journal of Economic History. Vol. XI, 1951.

(1956-1967):
"Quantitative aspects of the Economic Growth of Nations"
Economic Development and Cultural Change
Serie de 10 papers durante 1956-1967

(1965):
"Economic Growth and Structure. Selected essays"
Heinemann Educational Ltd. Londres.

(1966):
"Modern Economic Growth rate, structure and spread"
Yale University Press, séptima edición, 1976.

(1971):
"Modern Economic Growth: Findings and reflections"
Lección del Nobel en Estocolmo, Suecia. Diciembre de 1971.

LA CASCIA, J.S. (1969)

"Capital formation and economic development in Mexico"
Praeger (ed.). Nueva York.

LAMFALUSSY, A. (1963)

"The U.K. and the Six: An Essay on Economic Growth in Western Europe"
Homewood: Richard O. Irwin Inc.

LASUEN, J.R. (1969)

"On Growth poles"
En: Hansen N.M. 1972
"Growth Centers in regional economic development"
The Free Press, Nueva York.

(1973):
"Spain's Regional Growth"
Universidad Autónoma de Madrid. Mimeo.

(1975):
"Miseria y Riqueza. El conflicto presente entre las Naciones"
Alianza Editorial. Madrid.

(1976):
"Ensayos sobre economía regional y urbana"
Editorial Ariel. Barcelona.

(1979):
"La España mediocrática"
Editorial Planeta. Barcelona.

LASUEN, J.R. y WASSERVOGEL, F. (1970)

"Quelques aspects du processus du developpement du Systeme des Nations:
Stabilité, polarisation, diffusion"
Revue d'Economie Politique. Vol. 80, Num. 2.

LEAL, J.L., LEGUINA, J., NAREDO, J.M. y TARRAFETA. (1975)

"La agricultura en el desarrollo capitalista español (1940-1970)"
Siglo XXI, editores (de España) S.A. Madrid.

LEIBENSTEIN, H. (1968)

"Entrepreneurship and development"
AER, Vol. LVIII, Num. 2, Mayo.

LEVRERO, Renato. (1976)

"Un caso di subimperialismo. Le componenti internazionali della crisi Italiana"
Musolini editore. Turín.

LEWIS, Arthur. (1954)

"Economic Development with unlimited supplies of labour"
The Manchester School of Economic and Social Studies. Vol. XXII.

(1958):
"Unlimited labour: Further notes"
The Manchester School of Economic and Social Studies. Vol. XXVI.

LIANOS, T.P. y PRODROMIDIS, K.P. (1974)

"Aspects of Income Distribution in Greece"
Center of planning and economic Research. Atenas.

LOPEZ-MUÑOZ y GARCIA-DELGADO. (1968)

"Crecimiento y crisis del capitalismo español"
Edicusa. Madrid.

LUTZ, Vera. (1962)

"Italy. A study in economic development"
Oxford University Press. Londres.

McQUEEN, M. (1973)

"The economics of development: Problems and policies"
Weidenfeld y Nicolson. Londres.

MARTINS, Maria Belmira. (1973)

"Sociedades e grupos em Portugal"
Editorial Estampa. Lisboa (Segunda reimpresión de la primera edición).

(1976):
"As multinacionais em Portugal"
Editorial Estampa. Lisboa.

MERHAV, M. (1969)

"Technological dependence, Monopoly and Growth"
Pergamon Press.

MICHALET, C.A. (1972)

"La multinationalisation des entreprises françaises"
En: Revue economique. Julio, 1972.

(1977):
"Multinational Corporations and Transfer of Technology: A comparative Approach of the cases of Greece, Ivory Coast, Morocco and Spain"
En: Germidis, 1977.

MILJKOVIC, D. (1974)

"Yugoslavia's socioeconomic development, 1947-1972"
Yugoslav Survey. Vol. XV, Febrero, 1974.

MINISTERIO de COORDINACION (Grecia). (1968)

"Economic Development for Greece, 1968-1972"
Atenas. Febrero, 1968.

MINISTERIO de HACIENDA (España). (1969)

"Contabilidad Nacional de España, 1954-64". Madrid.

MINISTERIO de INDUSTRIA (España). (1976)

"Las 500 Grandes empresas industriales españolas en 1974"
Secretaría General Técnica. Servicio de Publicaciones. Madrid.

MITCHELL, B.R. (1975)

"European Historical Statistics"
McMillan Press, Ltd.

MONDES EN DEVELOPPEMENT. (1973)

"La mediterranée et le developpement". Num. 2. Paris.

MORENO MORE, J.L. (1975)

"Quince años de inversiones españolas en el extranjero"
ICE. Num. 499, Marzo. Madrid.

MOUZELIS, Nicos. (1976)

"Capitalism and Dictatorship in post-war Greece"
En: New Left Review. Num. 9, Marzo-Abril (pp. 57-80).

MUÑOZ, J., ROLDAN, S. y SERRANO, A. (1978)

"La internacionalización del capital en España"
Editorial Cuadernos para el Diálogo, S.A. EDICUSA, 1978. Madrid.

MYRDAL, G. (1957)

"Economic theory and underdeveloped regions"
General Duckworth y Co. Ltd. Londres.

NADAL, Jordi. (1973)

"The failure of the industrial revolution in Sapin, 1830-1914"
En: The Fontana Economic History of Europe. "The emergence of Industrial Societies - 2". Editor Carlo M. Cipolla. Fontana/Collins. 1975.

N.U. - Naciones Unidas

"Demographic Yearbook". Varios números. Nueva York.

"The Growth of World Industry". Varios números. Nueva York.

"Statistical Yearbook". Varios números. Nueva York.

"Yearbook of Industrial Statistics". Varios números. Nueva York.

"Yearbook of International Trade Statistics". Varios números. Nueva York.

"Yearbook of National Accounts Statistics". Varios números. Nueva York.

NAREDO, J.N. (1971)

"La evolución de la agricultura en España"
LAIA - Segunda edición, 1974. Barcelona.

NATIONAL ACCOUNTS SERVICE OF GREECE. (1976)

"National Accounts of Greece". Varios números. Atenas.

NATIONAL STATISTICAL SERVICE OF GREECE.

"Monthly Statiscal Bulletin". Varios números. Atenas.

"Statistical Yearbook of Greece". Varios números. Atenas.

O'BRIEN, Peter. (1976)

"Tecnología extranjera e industrialización. El caso de España"
En: ICE. Num. 513. Madrid.

OCDE.

"Economic Surveys of Greece, Italy, Portugal and Spain". Varios números.Paris.

"Labour force Statistics". Varios números. Paris.

"Main Economic Indicators. Historical Statistics". Varios números. Paris.

"National Accounts of OECD Countries". Varios números. Paris.

(1963):
"Science, Economic growth and Government Policy". Paris.

(1964):
"Government organization and Economic development". Papers and proceedings of the fourth study conference on problems of economic development.
Paris, 7-11 de Septiembre, 1964. Edited Graeme C. Moodie.
Development Center of OECD. Paris.

(1969)a:
"Agricultural development in Southern Europe". Paris.

(1971):
"The industrial policies of 14 member Countries". Paris.

(1972)a:
"Etudes economiques de l'OCDE. Portugal". Semptiembre, 1972. Paris.

(1972)b:
"Les actives correspondants aux investissements directs su secteur privé".Paris

(1973)a:
"Agricultural policy in Greece". Paris.

(1973)b:
"Agricultural policy in Italy". Paris.

(1973)d:
"Study Group on choice and adaptation of technology in developing Countries"
Developement Center. Paris.

(1975):
"Investing in developing Countries"
Tercera Edición, Junio de 1975.

OHLIN y otros (ed.). (1977)

"Allocation of economic activity"
McMillan. Londres.

OS. (1976)

"Contabilidad Provincial de España, 1973". Organización Sindical. Madrid.

PALLOIX, Christian. (1975)

"L'internationalisation du capital. Elements critiques"
Maspero. Paris.

PAPAGEORGIOU, C.L. (1971)

"Regional Employment in Greece"
PhD. Thesis. Oxford University.

PAPI, G.V. (1969)

"The role of the State in Mixed Economies"
En: International Economic Association, 1969.

PEGGIO, E. (1970)

"Tendenze del capitalismo italiano e de la programazione democratica"
En: CESPE, 1970.

PEREIRA de MOURA, Francisco. (1969)

"Por onde vai a Economia Portuguesa?"
Seara Nova, Cuarta edición 1973. Lisboa.

PERRAKIS, C. (1977)

"Output, Balance of Payments and Employment effects of Private Foreign Investment in Developing Countries"
PhD. Thesis. Department of Economics, University of Reading.

PINTADO, Xavier U. (1964)

"Structure and Growth of the Portuguese Economy"
European Free Trade Association.

PODBIELSKI, Gisele. (1974)

"Italy: Development and Crisis in the post-war economy"
Clarendon Press. Oxford.

PRAKASH, V. (1976)

"Measuring industrial export: A comparative statistical study of variations arising fron difference of definition"
World Bank Staff Working Paper Num. 225. World Bank, Washington DC.,Frebrero.

PREBISCH, R. (1971)

"Change and development - Latin America's Great Task"
Praeger Publishers. Nueva York.

PRODI, Romano. (1973)

"Sistema industriale e sviluppo economico in Italia"
En: Il Mulino, 1973.

PSILOS, D. (1968)

"Post-war Economic problems in Greece"
En: Economic Development Commitee (Ed.) "Economic Development Issues: Greece, Israel". Frederic A. Praeger. Nueva York.

QUAGLIARIELLO, E. (1977)

"The State of Scientific research in Italy"
En: Review of the Economic Conditions in Italy. Vol. XXXI, Num. 6 Noviembre, 1977.

RADICE, M. (1973)

"International firms and Economic Theory"
En: Tudica Kurt (ed.), 1973.

RASTOIN, J.L. (1973)

"Systemes alimentaires et firmes multinationales en Mediterranée"
En: Mondes en developpement, 1973.

RICHARDSON, H.W. (1975)

"Regional Development Policies and Planning in Spain"
Saxon House/Lexington Books.

ROBINSON, J. (1956)

"The Accumulation of Capital"
McMillan and Co. Ltd. Londres.

(1962):
"Essays in the Theory of Economic Growth"
McMillan and Co. Ltd. Londres.

RODRIGUEZ de PABLOS y PALANOS. (1977)

"Las empresas del INI en la Crisis"
En: ICE, Num. 525.

ROFMAN, E.A. y ROMERO, A.L. (1973)

"Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina"
Amorrortu Editores. Buenos Aires.

ROLDAN, D. y GARCIA-DELGADO, J.L. (1973)

"La Formación de la sociedad capitalista en España. 1914-1920"
Confederación Española de Cajas de Ahorro. Madrid.

ROSENSTEIN-RODAN, P. (1943)

"Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe"
Economic Journal, Junio - Septiembre.

ROSS, J.B. (1971)

"The economic System of Mexico"
California Institute of International Studies. Stanford, California.

ROUMELIOTIS, P. (1975)

"Foreign investment and National Economy: The case of Greece"
Kepe. Atenas (en Griego).

SALAMA, Pierre. (1972)

"Le proces de sous-developpement"
Maspero. Paris.

SALGADO, Matos L. (1973)

"Investimentos estrangeiros em Portugal"
Seara Nova. Lisboa.

SAVILLE, Lloyd. (1968)

"Regional Economic development in Italy"
Edinburg University Press. Edimburgo.

SAWYER, M. (1976)

"Income distribution in OCDE Countries"
En: OCDE Economic outlook. Occasional Studies. Paris.

SCHWARTZ, Pedro. (1977)

"El producto Nacional de España en el siglo XX"
Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.

SECCHI, B. (1974)

"Squilibri regionali e sviluppo economico"
Marsilio Editori. Italia.

SERENI, Emilio (1966)

"Capitalismo e mercato nazionale in Italia"
Editori Riuniti. Roma.

SHUMPETER, J.A. (1934)

"The theory of economic development"
Oxford University Press (Galaxy book), edición de 1961.

SIDERI, S. (1970)

"Trade and power. Informal colonialism in Anglo-Portugueses Relations"
Rotterdam University Press. Roterdan.

SIESTO, V. (1974)

"La distribuzione del Reddito in Italia"
En: Vaciago (Editor).

SPAVENTA, L. (1959)

"Dualism in Economic Growth"
En: Banca Nazionale del Lavoro. Quarterly Review.

(1960):
"Problems of Intermediate Stages of Growth"
En: The Economic Weekly, 2 de Julio de 1960.

STERN, R.N. (1967)

"Foreign trade and Economic Growth in Italy"
Praeger Publishers. Nueva York.

STOLERU, L. (1969)

"Investment behaviour rules and practices of public enterprises"
En: Internationa Economic Association, 1969.

SWEEZY, P.M. (1979)

"On the new global disorder"
Monthly Review, Abril.

SYLOS-LABINI, Paolo. (1956)

"Oligopoly and Technical Progress"
Harvard University Press. Cambridge, Mass. Edición inglesa de 1962.

TAMAMES, Ramón. (1968)

"Los centros de gravedad de la Economía Española"
Guadiana. Madrid.

(1974):
"Estructura Económica de España"
Séptima edición revisada. Guadiana. Madrid.

TODARO, Michael P. (1977)

"Economic develpment in the Third World. An introduction to problems and policies in a Global Perspective"
Longman. Nueva York, N.Y.

TORTELLA CASARES, G. (1975)

"Los orígenes del capitalismo en España"
Editorial Tecnos. Madrid.

TUDIKA KURT (editor). (1973)

"Multinational Corporation and Labour Union"
Selected papers. Symposium Nifmegen, 17-19 de Mayo, 1973.

TREJO, R.S. (1973)

"Industrialización y empleo en Méjico"
Fondo de Cultura Económica. Méjico.

TUÑON de LARA, Manuel. (1961)

"La España del siglo XIX"
Editorial Laia. Barcelona. Edición de 1974 (Qinta edición-segunda de bolsillo).

(1966):
"La España del siglo XX"
Editorial Laia. Barcelona. Tercera Ed. XI-1974, Revisada y actualizada.

U.N. Ver NACIONES UNIDAS (N.U.).

UNCTAD. (1972)

"Guidelines for the study of the transfer of technology to developing Countries"
Naciones Unidas. Nueva York. TD/E/AC. 11/9

(1975):
"Major issues arising from the transfer of Technology to developing Countries
Naciones Unidas. Nueva York. TD/AC. 11/10/segunada revisión.

UNDESA. (1973)

"Multinational Corporations in World Development"
U.N. Department of Economic and Social Affaires. Nueva York.

UNECE. (1968)

"Foreign Trade Developments in Southern European Countries"
En: Economic Bulletin for Europe. Vol. 20, Num. 2. N.U. Nueva York.

(1972):
"Some Aspects of Manufacturing in Southern Europe: Production, Trade and transfer of Technology"
En: Economic Bulletin for Europe. Vol. 23, Num. 1. N.U. Nueva York.

UNESCO.

"Statistical Yearbook". Varios números. Paris.

VACIAGO, G. (editor). (1974)

"Lezioni sull'Economia italiana nell'integrazione internazionale"
ISTAO. Edizioni di Comunita. Milán.

VARELA PARACHE, Fernando y RODRIGUEZ de PABLO, José. (1974)

"Las inversiones extranjeras en España: 1959-1974. Una vía de desarrollo"
ICE, Num. 439. Madrid.

VERDOORN, P.J. (1949)

"Fattori che regolano lo Sviluppo della Productivita del Lavoro"
L'industria.

VERGOPOULOS, Kostas. (1977)

"Le capitalisme difforme et la nouvelle question agraire. L'example de la Grece moderne"
Maspero. Paris.

VERNICOS, N.C. (1974)

"L'economie de la Grece: 1950-1970"
These Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, 17-12-74. Univ. de Paris-VIII.

VILLAVERDE, M. CABRAL. (1976)

"O desenvolvimento do capitalismo em Portugal no seculo XIX"
A Regra do Jogo (ediciones). Oporto.

UNCTAD. (1972)

"Guidelines for the study of the transfer of technology to developing Countries"
Naciones Unidas. Nueva York. TD/E/AC. 11/9

(1975):
"Major issues arising from the transfer of Technology to developing Countries"
Naciones Unidas. Nueva York. TD/AC. 11/10/segunada revisión.

UNDESA. (1973)

"Multinational Corporations in World Development"
U.N. Department of Economic and Social Affaires. Nueva York.

UNECE. (1968)

"Foreign Trade Developments in Southern European Countries"
En: Economic Bulletin for Europe. Vol. 20, Num. 2. N.U. Nueva York.

(1972):
"Some Aspects of Manufacturing in Southern Europe: Production, Trade and transfer of Technology"
En: Economic Bulletin for Europe. Vol. 23, Num. 1. N.U. Nueva York.

UNESCO.

"Statistical Yearbook". Varios números. Paris.

VACIAGO, G. (editor). (1974)

"Lezioni sull'Economia italiana nell'integrazione internazionale"
ISTAO. Edizioni di Comunita. Milán.

VARELA PARACHE, Fernando y RODRIGUEZ de PABLO, José. (1974)

"Las inversiones extranjeras en España: 1959-1974. Una vía de desarrollo"
ICE, Num. 439. Madrid.

VERDOORN, P.J. (1949)

"Factori che regolano lo Sviluppo della Productivita del Lavoro"
L'industria.

VERGOPOULOS, Kostas. (1977)

"Le capitalisme difforme et la nouvelle question agraire. L'example de la Grece moderne"
Maspero. Paris.

VERNICOS, N.C. (1974)

"L'economie de la Grece: 1950-1970"
These Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, 17-12-74. Univ. de Paris-VIII.

VILLAVERDE, M. CABRAL. (1976)

"O desenvolvimento do capitalismo em Portugal no seculo XIX"
A Regra do Jogo (edíciones). Oporto.

WORLD BANK. (1979)

"World Development report, 1979"
IBRD y WB. Washington.

YANNOPOULOS, G. (1974)

"Migrant labour and Economic Growth: The post-war Experience of the EEC Countries"
University of Reading. Discussion papers in Economics.
Series A, Num. 65, Semptiembre, 1974.

ZOLOTAS, X. (1965)

"Monetary Equilibrium and Economic Development"
Princeton University Press. Nueva Jersey.

Reunido el Tribunal que [illegible] en el día de la fecha, acordó calificar la presente Tesis Doctoral con la censura de [redacted]

[redacted], 7 Junio 1980

Manuel Pala

[illegible]

[illegible]

R. Tamarit