

CAPÍTULO SEGUNDO

ECONOMÍA Y GEOGRAFÍA

1. EL PLANTEAMIENTO HISTÓRICO DEL PROBLEMA

Sería conveniente, antes de entrar en materia acerca de la metodología a emplear en una comarcalización o regionalización objetivas, considerar con cierta profundidad la dicotomía existente entre Geografía y Economía.

A pesar de que la Economía tiene estrechos puntos de contacto con los diversos aspectos humanos de la Geografía, ambas ciencias han ido desarrollándose a través del tiempo con una sorprendente falta de relación entre sí y con el consiguiente perjuicio para sendas disciplinas.

Efectivamente, la Geografía, cuando se refiere a la forma de vida del hombre, a la localización de sus actividades y a su proyección en el medio-ambiente natural, está relacionándose indiscutiblemente con problemas de Economía, pero la ignora, con lo cual, el valor de sus conclusiones resulta afectado. Este fenómeno se ha dado, incluso, entre la Geografía Económica y la Economía. A partir de la Gran Depresión de 1929 y la caída de *Wall Street*, la situación varió rápidamente, aunque todavía puede afirmarse que existe una zona vacía entre los estudios de la Economía y la Geografía Económica, pese a que, con posterioridad a la segunda guerra mundial, los economistas empezaron a interesarse por los problemas espaciales y los geógrafos por los económicos.

En la actualidad, la brecha existente entre ambas materias continúa siendo profunda, debido a lo cual, determinadas preguntas de gran importancia para los estudios geográficos y económicos, referidas a fenómenos humanos y a fenómenos inanimados que se dan sobre la superficie terrestre, continúan sin tener una respuesta adecuada.

Ante los hechos descritos deberíamos preguntarnos por qué estos estudios han estado tan descuidados, por qué el pensamiento económico ha hecho tan poca referencia a la localización geográfica y por qué la literatura geográfica, al tratar de la localización y de las diferencias regionales, ha tenido tan poco éxito entre los economistas.

Sin embargo, para responder con acierto a las preguntas planteadas, se ha de tener en cuenta la evolución histórica del pensamiento económico y geográfico.

Adam Smith, el padre de la escuela ortodoxa, en su estudio de la Economía, se interesó como todos sabemos por las causas que hacían a unos países más ricos que a otros y sobre la forma de acumular la riqueza. Pero Adam Smith también se preocupó, junto con otros economistas de su época, por las variaciones espaciales dentro de una nación y por el valor de la tierra. Desgraciadamente, este atractivo interés por las relaciones entre la localización y las actividades económicas no prosperó en lo sucesivo, centrándose los estudios en el análisis de la naturaleza de la riqueza, del valor de los precios y de la remuneraciones de los factores productivos. Este giro no debe extrañarnos si tenemos en cuenta la formación filosófico-matemática de los primeros economistas y en particular de los clásicos, así como la necesidad que se experimentaba de conseguir unos principios fundamentales sobre los que se había de ajustar el pensamiento económico (FRANQUET, 1990/91).

Al tratar de resolver los problemas considerados, se llegaron a determinar los tres factores básicos de la producción: TIERRA, TRABAJO y CAPITAL, lo que dio origen a un mar teórico que trataba de explicar la forma de combinar estos factores, contando con un comportamiento racional del hombre. Estas ideas, debidas fundamentalmente a Smith y a David Ricardo, y que, constituyen lo que hoy conocemos por “competencia perfecta”, alcanzaron gran difusión, siendo pulidas por John Stuart Mill en 1848, que llegó a fijar en toda su pureza el librecambio, lo cual implicaba la restricción de que las transacciones se realizaban en el mismo lugar, estableciendo el modelo de una economía sin dimensiones.

Los siglos XIX y XX fueron haciendo cada vez más patente la improcedencia del esquema planteado, introduciendo nuevos elementos, tales como el tiempo, el monopolio, etc. No obstante el factor distancia mereció poca atención, quizás debido a que existieran otros problemas más importantes para resolver. Hasta tal punto fue así que A. Marshall (1842–1924), afirmó que aunque para alcanzar el equilibrio entre sí, lo mismo que con respecto al área que abarcan, había que prestar una atención más detenida al elemento tiempo que al elemento espacio¹.

Otra de las causas de este fenómeno fue la consideración del transporte como costo de producción, por lo que se imponía que las empresas hallarían la localización óptima al intentar maximizar los rendimientos minimizando el gasto.

Pese a lo indicado, paralelamente al movimiento descrito, aunque ya en el siglo actual, se fue desarrollando una cierta teoría de la localización si bien

¹ Alfred Marshall, economista inglés, fue uno de los fundadores de la escuela neoclásica. Su primera publicación data de 1890, titulada *Principles of Economics*. A él nos hemos referido en el capítulo anterior.

prácticamente separada de la doctrina económica, debido a que los trabajos de Edgar M. Hoover², entre otros, trataban de minimizar los costos al elegir la localización, sin considerar la oferta y la demanda, con lo cual se estaba marginando prácticamente el interés de los economistas por el tema. En concreto, A. Lösch (1906-1945)³ identificó los defectos opuestos, pero no encontró el verdadero camino. Actualmente, ya se conocen bastantes trabajos de base sobre los fenómenos espaciales, aunque concentrados sobre los puntos de: dónde se da la actividad y cuánta actividad se da.

En las últimas décadas, los economistas han comenzado a considerar el análisis teórico de la localización para la determinación de la oferta, la demanda, el precio y la producción, debidamente integrados en una teoría general de la economía espacial, independientemente de otros aspectos históricos, culturales, institucionales y específicamente geográficos, al propio tiempo que consideran el transporte como un factor de producción. Así pues, las teorías de la localización que intentan establecer un equilibrio espacial de la actividad económica, han sido la culminación actual de este proceso.

Por otra parte, y paralelamente, la Geografía ha venido ignorando a la doctrina económica. Comienza con la descripción que hacen los cartógrafos de los viajes y lugares visitados y relatados por exploradores y mercaderes, suscitándose, a continuación, el interés por el clima, el suelo y la vida humana en las distintas partes del mundo y centrándose el estudio en la influencia del medio ambiente sobre el hombre. Esta actitud degeneró en el determinismo geográfico, convirtiéndose en doctrina de la mano de E. C. Semple y E. Huntington⁴, en los albores del siglo XX.

Dicha doctrina, aunque rápidamente rechazada por la mayoría de los geógrafos, condujo al cuasideterminismo, que tomaba en consideración otros aspectos, pero no todos los relevantes, lo que reportó varios defectos, especialmente en el tratamiento de la Geografía Económica.

Posteriormente, I. Fisher⁵ se plantea la necesidad de considerar el fenómeno de la causalidad con todas sus consecuencias, lo cual entraña no

² Vide "La localización de la actividad económica", Fondo de Cultura Económica, México, 1957. Citada en la bibliografía.

³ Trátase de los criterios expuestos por August Lösch en su *Teoría económica espacial* (1941) y que había sido traducida al inglés en 1954.

⁴ La tradición medioambiental tiene, sin duda, prestigiosos precedentes. Ante todo, de manera general, en el proyecto humboldtiano de constituir una física del globo; y, en el caso norteamericano, en la obra de George Perkins Marsh *Man and nature, or physical geography as modified by human action* (1864).

⁵ (Saugerties, Nueva York, 1867-Nueva York, 1947). Economista estadounidense que ejerció en la Universidad de Yale. Está considerado como uno de los fundadores de la econometría y de la economía matemática.

pocas dificultades, principalmente al intentar justificar las localizaciones de la actividad económica asociada a un complejo proceso de organización.

Finalmente, virtud de las dificultades expuestas, se llega a la conclusión de que la búsqueda de la causa debe ser sustituida por la exposición en función de asociaciones espaciales.

De esta manera, tenemos que, debido a que la Economía tenía que resolver con anterioridad otras cuestiones, prestó poca atención a los fenómenos espaciales, en tanto que la Geografía intentaba subrayar la influencia absoluta del medio físico como fenómeno determinista de la distribución geográfica de la actividad económica, lo cual explica, como hemos visto, la diferencia fundamental entre los enfoques del economista y del geógrafo. Pero afortunadamente, el desarrollo moderno de ambas disciplinas está teniendo en cuenta la continua interacción entre ambas, aspecto éste esencialmente necesario para explicar las diferencias en las tasas de crecimiento, modelos, etc.

2. LA APORTACIÓN GEOGRÁFICA A LA PLANIFICACIÓN DEL TERRITORIO

Otro reto, sin duda importante surge cuando se trata de definir el papel del geógrafo -y por tanto la validez e interés de los conceptos y métodos geográficos- dentro de un estudio interdisciplinar como el que se precisa efectuar, por ejemplo, para llevar a cabo la comarcalización de un territorio o un planeamiento urbanístico mediante un Plan Director Territorial de Coordinación, tal como prevé la Ley del Suelo, así como el Decreto 1/1990, de 12 de julio, que refunde los textos legales vigentes en Cataluña en materia urbanística, publicado en el DOGC nº: 1.317, de 13 de julio del mismo año.

En un enfoque general del problema, la Geografía efectúa el análisis de la superficie terrestre, concebida como un “plano de contacto” en el que entran en relación diversas esferas inanimadas -la Litosfera, la Hidrosfera y la Atmósfera- y dos vivas: la Biosfera y la que pudiéramos denominar Noosfera. Como resultado del proceso analítico, se tiende a la elaboración de unas tipologías que, aún siendo en ocasiones predominantemente formales, deben llegar a responder a unos sistemas genéticos. Posteriormente, una visión corográfica del tema conducirá al estudio en profundidad, de un reducido y diferenciado sector de esta superficie terrestre. *Pues bien, cada una de estas parcelas concretas constituye lo que se ha venido llamando “región”; es por ello que, en muchos casos, se ha contrapuesto, particularmente en los cuatro primeros decenios del siglo actual, a una Geografía general una Geografía regional.*

Si bien el geógrafo centra fundamentalmente su análisis en las características actuales del territorio en estudio, ha venido considerando siempre los factores del pasado que, de un modo u otro, tienen aún vigencia en la hora presente. Así mismo, viene subrayándose recientemente la conveniencia de que se ofrezca, por lo menos en ciertos aspectos, una visión prospectiva de dicho análisis por la que devengue más original y fecundo. Dentro de esta línea se tiende, en los últimos años, a dotar al geógrafo de la formación matemática suficiente para afrontar la iniciación de análisis de este tipo; al mismo tiempo, ello le permite una más exacta comprensión de la metodología e incluso de la expresión formal de otros especialistas que puedan formar parte de los equipos interdisciplinarios, particularmente de los arquitectos, ingenieros y economistas.

En definitiva, los hechos económicos que más interesan son los que dan lugar a la aparición de áreas diferenciadas, especialmente cuando ello implica una transformación de la superficie terrestre. En cuanto a su génesis o condicionamiento, el geógrafo tendería a establecer una cuidadosa relación con los elementos naturales y la población. Los mismos objetos estudiados, junto con la consideración de los fenómenos poblacionales y paisajísticos que los acompañan, han ido polarizando el interés del geógrafo hacia dos grandes conjuntos: los hechos agrarios (Geografía agraria), con predominio de las actividades propias del sector económico primario, y las ciudades (Geografía urbana), con primacía de actividades de los sectores económicos secundario y terciario.

Es importante el papel del geógrafo en la definición y delimitación de cada uno de los sectores diferenciados de la superficie terrestre en función de un amplio complejo de elementos (pretéritos y actuales; físicos, biológicos, sociales y económicos), puesto que la variedad de los objetos y factores considerados resulta harto característica de la disciplina geográfica.

3. LA NATURALEZA DINÁMICA DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

La geografía moderna se ha venido alejando considerablemente de aquella de la antigüedad que se definía como mera descripción de la Tierra. En la actualidad, la nueva geografía es, realmente, la ciencia de la Tierra que estudia las diversas fuerzas que obran en nuestros días sobre ella, en sus manifestaciones y en sus consecuencias, estudiando, además, esas fuerzas en sus relaciones recíprocas y en las consecuencias de esas relaciones. Por lo tanto, la moderna geografía científica se halla dominada hoy por sendas ideas fundamentales: *la idea de la actividad y la idea de la conexión*, dejando de ser un inventario y una simple enumeración para trasformarse en un sistema que

observa, clasifica y explica los efectos directos de las fuerzas activas y los complejos de esas fuerzas asociadas.

La geografía económica no puede ser separada de la geografía física, ya que la Naturaleza, que es su objeto, suministra al hombre los elementos de la producción, ni tampoco de la geografía humana, porque las sociedades, que son su objetivo, organizan esta producción, la utilizan por medio del consumo y establecen los intercambios según las predisposiciones naturales.

La geografía económica abarca desde el estudio de la caza y de la pesca al de la industria y de los transportes, pasando por el de toda clase de cultivos, la ganadería, la pesca, la minería, etc. La geografía económica trata, así pues, de las ocupaciones productivas e intenta explicar porqué ciertas regiones destacan en la producción y exportación de determinados bienes y servicios y porqué otras sobresalen en su utilización o consumo. Es evidente que las ocupaciones del hombre para procurarse los más importantes productos que necesita, y no sólo para asegurarse el mantenimiento de sus energías vitales (alimentación, vivienda y vestido), sino también otros, como combustibles, bienes de equipo y materias primas para la industria, e incluso los artículos de lujo, tienen bases físicas a las que se da el nombre de factores del medio natural. Por lo tanto, podemos afirmar con el Profesor A. Palomeque Torres (ver *Geografía Económica. La Economía y su desarrollo*, obra citada en la bibliografía) que la geografía económica es "el estudio de la relación de los factores físicos del medio con las condiciones económicas de la producción y de la distribución de las mercancías, encuadrando todo ello dentro del marco geográfico donde tiene lugar".

La finalidad de la geografía económica es el estudio geográfico, conforme a sus causas y efectos, del proceso activo que tiene por objeto los elementos naturales en la superficie de nuestro planeta. Su primer objeto consistirá en determinar la localización topográfica de los factores económicos sobre dicha superficie; el segundo estudiará el desarrollo de las relaciones causales entre los factores geográficos más importantes y las influencias recíprocas de las zonas mercantiles, censos agrarios, industriales y de servicios, etc., sobre los bienes económicamente valiosos y su proceso económico. Y el tercero se propondrá delimitar geofísicamente ciertas zonas (comarcas y regiones) con caracteres típicos en orden a la economía; *precisamente, el modelo de comarcalización y regionalización objetivas que aquí se propugna, con su aplicación a Cataluña, abunda en este sentido.*

Por lo tanto, la finalidad de esta disciplina será el estudio de las formas de producción y de la localización del consumo de los diferentes artículos en un conjunto espacial. La geografía económica es una ciencia fundamentalmente humana, en el sentido de que los procesos de producción, transporte, comercio

y consumo de los diferentes bienes y servicios, proceden de iniciativas humanas, y deben sus caracteres, eficacia y formas de organización al pasado antropológico de cada grupo social (PALOMEQUE, 1964).

Desde luego, uno de los muchos puntos de vista desde los que puede estudiarse el fenómeno económico es el geográfico. De aquí la existencia de esta disciplina que, como hemos visto, estudia la distribución de las actividades económicas del hombre y sus relaciones con el medio ambiente físico que le rodea. El medio natural influye más en la producción y en el transporte de los bienes que se hallan más al margen de las condiciones geográficas. Por este motivo, el estudio de la localización geográfica de la producción constituye el núcleo central de esta materia.

Indudablemente, los cambios del medio exigen reajustes. Cuando el hombre agota un yacimiento petrolífero o minero o destruye un bosque, los puertos de apoyo, poblados mineros y aldeas madereras comienzan a ir menos hasta desaparecer incluso, si no han sabido explotar paralelamente una nueva fuente de riqueza. Pero pueden permanecer los factores físicos sensiblemente iguales en una comarca a lo largo del tiempo y, sin embargo, cambiar radicalmente su geografía económica por la introducción de nuevas especies animales y vegetales por medio de la aclimatación, selección, cruzamiento, mejora y bio-tecnología molecular, que han hecho variar el carácter y los límites de las especies originales. La actividad humana es responsable del grado de intensidad y de la naturaleza de la utilización de los recursos naturales de una región, dependiendo ello, principalmente, del tipo de civilización del grupo social que los explota.

Pero también la habilidad humana para aprovechar eficazmente los múltiples recursos terrestres ha variado con el tiempo. En sus primeras etapas, las aguas corrientes suministraron al hombre bebida y pesca siendo, no obstante, obstáculos insuperables para su nomadismo; pero cuando conocieron y perfeccionaron las embarcaciones, se convirtieron esos cursos de agua en importantes vías de comunicación y, al continuar el progreso humano, se utilizaron, más tarde, para regar los cultivos, producir energía, refrigerar las centrales nucleares y para otros importantes usos industriales y comerciales.

Siguiendo a Palomeque (1964), veamos que tradicionalmente se han observado tres criterios para el estudio de la distribución geográfica de la producción. *El primero sólo tenía en cuenta el tipo de actividad u ocupación del hombre*, destacando el hecho de que la actividad económica se realiza dentro de un grupo social, y que las ocupaciones no se hallan inexorablemente determinadas por las condiciones climáticas, fisiográficas y biológicas. Son los mismos grupos humanos los que, en virtud de un conjunto de factores, casi

siempre dependientes del tipo y grado de su civilización, orientan su esfuerzo hacia unas ocupaciones concretas.

El segundo punto de vista se basa en las condiciones estrictamente naturales. Cada una de las zonas terrestres ofrece una serie de posibilidades y encierra, otrosí, una serie de limitaciones, pero nunca un determinismo absoluto. Para el hombre primitivo, así como para el actual, la tundra ártica o los trópicos restringen el campo de las actividades extractivas. Sin embargo, aunque sea prolijo o imposible producir café en la tundra o criar renos en los trópicos, el hombre, adaptando las características naturales de los seres vivos a climas y suelos distintos de los que eran originarios, ha extendido el campo de sus actividades a regiones espontáneamente poco propicias a esas producciones.

Finalmente, la tercera concepción clasifica las actividades según las mercancías producidas, distinguiendo la producción de primeras materias, la de productos semiterminados y la de artículos finales. Estos productos pueden ser naturales, como todos los minerales y parte de los agrícolas y forestales; seminaturales, proporcionados por la Naturaleza, pero mediando intervención humana, como la mayoría de los agrícolas, y fabricados, en los que la Naturaleza proporciona la materia prima que después el hombre transforma.

Debe tenerse en cuenta, por otra parte, el estudio del transporte que, como instrumento auxiliar del intercambio, se erige en factor fundamental en la producción, al nivelar el desequilibrio existente entre ésta y el consumo. En la producción, el transporte colabora de dos formas principales: en la de materias primas, porque permite explotar recursos existentes en lugares alejados del que vayan a consumirse, transportándolos hacia zonas en que serán objeto de una transformación industrial, llevando a aquellas regiones otros elementos necesarios para su producción como máquinas, herramientas, etc., y en la de productos semiterminados o artículos finales, porque conduce, hasta las zonas en que se encuentran emplazadas las industrias de transformación, las primeras materias indispensables, permitiendo aprovechar al máximo los factores productivos en ellas existentes, como la energía motriz, la mano de obra especializada, los conocimientos técnicos y científicos, ... Sin embargo, otra serie de actividades terciarias, como las ocupaciones dedicadas a la producción de servicios (bancarias, financieros, culturales, profesionales, ...) tienen una dependencia del factor físico mucho menos marcada.

Ahora bien, raras veces coincide la división por regiones económicas con la pura división geográfica o administrativa. *Una región económica es, en síntesis, una determinada ordenación de los elementos naturales que existen en una región geográfica impuesta por el trabajo del hombre, que actúa en virtud de unas determinadas ideas políticas, sociales, culturales y económicas.*

La aceptación de este principio de interacción permanente y equilibrada entre la Economía y la Geografía, constituye, en nuestra opinión, la justificación del método de comarcalización y regionalización que proponemos, y que se distingue, formalmente, de otros métodos aplicados al caso merced a su espíritu objetivo y al empleo fundamental de técnicas estadísticas y de Investigación Operativa que le confieren, precisamente, el susodicho talante.

El cuerpo del proceso a seguir podemos considerarlo dividido en tres fases fundamentales, que se corresponden con los tres grandes modelos geoeconómicos a aplicar: en primer lugar, el *modelo estructural*, que nos permitirá el hallazgo de las variables macroeconómicas que se han de incorporar al segundo modelo, el de *decisión multicriterio*, que nos facilitará, a su vez, la selección de las "cabeceras de comarca" (o de "región", en su caso) o, por decirlo de otra manera, de los "municipios relevantes" entre los cuales, y a través de la aplicación del tercer modelo, que será del tipo *gravitatorio*, podremos delimitar las fronteras comarcales (regionales o nacionales) que establecen racionalmente una división geo-económica del territorio estudiado.

4. LAS FUERZAS DEL MERCADO Y EL FACTOR "DISTANCIA"

Uno de los aspectos importantes de la ocupación humana de la superficie terrestre es la diversidad de estructuras espaciales creadas por diferentes tipos de sociedades. Tradicionalmente, los geógrafos pretendían explicar los esquemas de localización de la actividad económica mediante referencias a los factores locales y regionales específicos de la interacción del ser humano con el medio ambiente, en el estilo ideográfico que pone de relieve la especificidad del lugar, una escuela que predominó hasta los años '50 del pasado siglo. Los modelos de utilización de la tierra y, particularmente de los asentamientos humanos, atrajeron la atención de una nueva generación de cuantificadores que comenzó a sentar sus principios en geografía económica y urbana a finales del decenio de los '50.

En el estilo universalista del análisis locacional, o ciencia espacial, los intentos para explicar la evolución de las estructuras espaciales dependen de alguna versión del modelo del mercado competitivo, que tiene sus orígenes en la teoría económica neoclásica. La variable de la "distancia", medida en longitud o tiempo, se suma a la de combinación de factores (o insumos) y de escala de producción en un proceso competitivo en el que las fuerzas de la oferta y la demanda asignan recursos a lo largo de un espacio geográfico y entre empresas y sectores de la economía.

El punto de partida habitual en el desarrollo de la teoría de la localización es la obra de Von Thünen (HALL, 1966). En un libro publicado en 1826, Von

Thünen se sirvió de observaciones realizadas en su propiedad en Alemania y elaboró una teoría general del uso de tierras agrícolas en un Estado imaginario aislado en el que un mercado central urbano, situado en una llanura homogénea, estaría servido por un territorio circundante. Los campesinos intentarían individualmente maximizar sus beneficios en forma de arriendos (a veces denominados “arriendos de localización”). Diferentes actividades tendrían diferentes capacidades productoras de arriendo dependiendo de la proximidad al mercado, representada por diferentes tramos de arriendo en función de la distancia de la ciudad. Así, la horticultura de mercado, que incluiría productos perecederos, tendría altos arriendos dada su proximidad al mercado, y estos arriendos disminuirían drásticamente según aumentara la distancia de la ciudad, mientras que los cereales y la madera generarían arriendos más bajos cerca del mercado, y disminuirían levemente y se extenderían mucho más allá de la distancia donde la horticultura dejaría de generar arriendos. En el conocido modelo de gráficos reproducido en numerosos textos, la asignación de tierras a la actividad que produce los arriendos más altos genera un modelo de zonas concéntricas de diferentes utilidades de la tierra en torno a la ciudad. Así, bajo el supuesto predominante de una conducta competitiva y maximizadora de beneficios, los planteamientos relacionales que comprenden variables económicas y geográficas cruciales (entre ellas, la distancia) permiten hacer reducciones con respecto a los modelos espaciales que surgirían en las circunstancias simplificadas que se ha postulado. Esto permite comparar los esquemas del mundo real con las expectativas teóricas, y la teoría puede ser modificada para tener en cuenta consideraciones que el modelo original ha marginado. Éste es el enfoque general, que se apoya en gran medida en prácticas vigentes en la economía.

La búsqueda de esquemas reales de zonas concéntricas de utilización de las tierras agrícolas ha tenido cierto éxito, explicándolos en términos del que usó Von Thünen. Por ejemplo, Blaikie (1971) observó que los pequeños campesinos en el norte de la India adecuaban la utilización de la tierra a la distancia de la aldea, y que invertían el mayor esfuerzo en las tierras más cercanas, a la vez que explotaban las tierras periféricas menos intensivamente. También Horvath (1969) encontró zonas de estas características alrededor de Addis- Abeba, en Etiopía.

Un modelo similar de utilización de terrenos urbanos fue elaborado por Alonso (1964). Este modelo esboza las zonas concéntricas a partir de los diferentes tramos de producción de arriendos, por ejemplo, el comercio, la actividad industrial y el empleo en zonas residenciales, en ese orden de capacidad, para pagar altos precios por la ventaja de terrenos más próximos al centro de la ciudad. El proceso subyacente consiste, una vez más, en la maximización de los beneficios en las condiciones competitivas del mercado

que, supuestamente, se cumplirá con la eficacia descrita en los textos teóricos. Entre las modificaciones del modelo original de utilización de los suelos urbanos está la explicación brindada por Bunge (1971), de sucesivas zonas de chabolas, viviendas de clase media y prósperos suburbios, un esquema típico de las ciudades de América del Norte.

Los esquemas de zonas concéntricas han sido validados por numerosos estudios empíricos sobre las ciudades en Occidente. Sin embargo, estos modelos pueden complicarse debido a condiciones locales como la topografía y las líneas de transporte, que pueden fomentar una estructura de cuña, así como por el crecimiento metropolitano de núcleos múltiples. También se han encontrado indicios de zonas concéntricas en otras regiones del mundo, por ejemplo en las ciudades del sudeste asiático (Mc GEE, 1967). Se ha intentado identificar dichos esquemas en la diferenciación socioeconómica existente en algunas ciudades de Europa del Este, reestructuradas bajo el socialismo, si bien el verdadero esquema a menudo se parece más a una especie de mosaico o de edredón multicolor que a zonas ampliamente definidas (SMITH, 1989).

Para volver a la localización industrial, el modelo básico de la unidad de producción única se remonta a la obra de Weber (1929), publicada en 1909. Este modelo deriva la localización del coste mínimo (y máximo beneficio) de los costes espacialmente variables de la adquisición de materiales en fuentes fijas y del envío de productos acabados a un punto del mercado, donde una fuente de mano de obra barata y las economías de aglomeración se añaden como complicaciones adicionales. Posteriormente, lo que se llegó a conocer como “teoría neoclásica de la localización” ha sido ampliada para incorporar otras consideraciones, y ha sido aplicada al análisis de una gama de casos donde los esquemas de industrias particulares, así como la localización de plantas únicas, han sido interpretados con bastante convicción (ver SMITH, 1981, para estudios de caso).

El complemento de este enfoque de coste variable se centra en las variaciones espaciales de los ingresos como el determinante principal de la maximización del beneficio, basándose en el análisis de la competencia entre empresas por una participación física en el mercado. Esta línea de investigación fue desarrollada originalmente por los economistas en los años '30 del pasado siglo, cuando reconocieron por primera vez el espacio geográfico como una fuente de monopolio local y, por lo tanto, constataron una imperfección en los mercados idealizados de la teoría de la producción. Sin embargo, las dificultades conceptuales y prácticas han dificultado la aplicación de este enfoque a la interpretación de los verdaderos esquemas de localización (para una explicación más detallada, ver SMITH, 1981).

Una aplicación más conocida del análisis del área de mercados se encuentra en la teoría del lugar central, elaborada en 1933 por Christaller (1966). A partir de algunas proposiciones sencillas sobre el umbral de rentabilidad de un bien o servicio (el volumen mínimo de ventas requerido para que una empresa sea viable) y su espectro (la distancia máxima que los consumidores se desplazarán para comprarlo) elaboró el conocido modelo hexagonal de una jerarquía de lugares centrales (mercados, pueblos o ciudades) y regiones complementarias (*hinterland* o zonas del mercado) especificando la estructura espacial de la oferta de bienes y servicios que satisfacen unos criterios particulares óptimos. Lösch (1954) llevó este esquema algo más lejos en 1940, al especificar las características del paisaje económico que cumpliría con la concepción neoclásica de equilibrio general, bajo la cual ningún participante tendría nada que ganar del cambio. Esto marcó el punto álgido de la elegancia y complejidad alcanzadas por la ampliación de la economía de producción convencional al espacio geográfico.

Los intentos para explicar las estructuras físicas del mundo real en términos de la teoría del lugar central van desde el detallado análisis de los asentamientos en el sur de Alemania, del propio Christaller, a las diversas aplicaciones que representa aquel primer florecimiento de la capacidad de cálculo recién descubierta de la geografía, y de la construcción de modelos en los primeros años de la revolución cuantitativa (ver BERRY, 1967). También había ciertos refinamientos, parcialmente estimulados por el análisis de la jerarquía de los servicios en las ciudades. Puede que no parezca sorprendente que la realidad se adecuara mejor a la teoría en condiciones que se parecían más estrechamente a la llanura isotrópica y apacible de la geografía física de la teoría. Y deberíamos recordar que la explicación del mundo real no era necesariamente el objetivo principal de la ampliación espacial de la teoría económica. Como señaló Lösch (1954), se centraba más en lo que sería óptimo bajo el supuesto dominante de racionalidad económica, que en lo que realmente se podía observar.

La introducción al contexto de la geografía, por parte de Rawstron (1958), de un margen espacial de la rentabilidad tuvo un significado especial. Aquí, una línea (o líneas) son definidas por la igualdad del coste total y los ingresos totales con respecto a una determinada escala de una actividad productiva, comprendiendo el área (o áreas) dentro de la(s) cual(es) sea posible una operación rentable. Ésta fue una de las contribuciones más originales jamás hechas por un geógrafo al análisis de la economía espacial.

Por otra parte, es importante reconocer que las estructuras de la economía espacial, que ahora están siendo generadas, son significativamente diferentes de aquellas que preocuparon a los geógrafos durante el primer periodo del análisis localizacional. En aquellos días, la economía capitalista

moderna era considerada en gran parte como un sistema industrial con modelos de localización industrial y de desarrollo regional que, se suponía, tenían un buen comportamiento y eran predecibles (MARTIN, 1994, 22). Salvo escasas excepciones, el análisis se centraba más en la producción que en el consumo, y el sector de los servicios era tratado como una esfera de actividad aislada. No es sólo que aquello que aún se podría concebir como economía industrial se ha venido modificando desde las cadenas de montaje de Ford hasta alcanzar formas de organización más flexibles, donde los impactos regionales y locales centran la atención sobre la reestructuración (ver, por ejemplo, SCOTT, 1988; STORPER y WALKER, 1989).

Las anteriores consideraciones y antecedentes nos llevan a justificar, en la presente tesis doctoral, la adopción de un modelo gravitatorio que combine la influencia de las masas socioeconómicas de renta con las distancias existentes entre las comarcas y las regiones, para propugnar una división racional del territorio basada en el equilibrio económico espacial. Y todo ello como culminación del diálogo provechoso entre ambas disciplinas: Economía y Geografía, que han demostrado separadamente su utilidad en diferentes organizaciones territoriales llevadas a cabo hasta la fecha en varios países.

5. RESUMEN

Se analiza en el presente capítulo la dicotomía existente entre Geografía y Economía que permita una mejor comprensión de los fenómenos de Ordenación del Territorio y la aportación de ambas disciplinas. El papel positivo de los modelos de la teoría económica neoclásica en la explicación de las estructuras espaciales del mundo real se ve limitado por el grado de abstracción del comportamiento humano real, así como por la geografía física.

Las anteriores consideraciones conducen, en nuestra tesis, a la adopción de un modelo gravitatorio que combine la influencia de las masas socioeconómicas de renta con las distancias existentes entre las comarcas y las regiones, para propugnar una división racional del territorio basada en el equilibrio económico espacial.

Se concluye que una región económica es, en síntesis, una determinada ordenación de los elementos naturales que existen en una región geográfica impuesta por el trabajo del hombre, que actúa en virtud de unas determinadas ideas políticas, sociales, culturales y económicas. La aceptación de este principio de interacción permanente y equilibrada entre la Economía y la Geografía, constituye la justificación del método de comarcalización y regionalización que aquí se propone, y que se distingue, formalmente, de otros

métodos aplicados al caso merced a su espíritu objetivo y al empleo fundamental de técnicas estadísticas y de la Investigación Operativa.

Se enuncian, por último, los tres grandes modelos a seguir (estructural, decisión y gravitatorio) para el establecimiento de una división racional geoeconómica del territorio, que se verán en los siguientes capítulos del trabajo.

