



FUNDAMENTOS DE LA ANÁLISIS Y DE LA PLANIFICACIÓN DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES

Carlos Águedo Nagel Paiva

FUNDAMENTOS DE LA ANÁLISIS Y DE LA PLANIFICACIÓN DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES

Carlos Águedo Nagel Paiva

FUNDAMENTOS DE LA ANÁLISIS Y DE LA PLANIFICACIÓN DE LAS ECONOMÍAS REGIONALES

Foz do Iguaçu
2013

 Editora
PARQUE ITAIPU

Copyright © Carlos Águedo Nagel Paiva
2013

Diseño gráfico y corrección: *Fundação Parque Tecnológico
Itaipu*

PREFÁCIO

El momento impar que América Latina vive, contraponiéndose a modelos agotados de desarrollo, que viene arrojando sociedades enteras al desánimo, a la desesperación y a la falta de esperanza, requiere, en especial de Brasil la permanente búsqueda de alternativas de desarrollo sustentable que tengan en cuenta la organización de su sociedad, la inclusión social, el fortalecimiento de las cadenas productivas en la agricultura, en la industria, en el comercio y servicios, el conocimiento, la innovación, los mecanismos de reinversión en el territorio, el apoyo a micro y pequeñas empresas, a la agricultura familiar y a los movimientos asociativos cooperativos. Este hecho, teniéndose en cuenta las peculiaridades de nuestra diversidad territorial.

Tornar de público conocimiento modelos de la economía que ayuden a desarrollar un territorio, escrito de modo simple, claro, directo y con el compromiso del autor, como lo hace el Dr. Carlos Paiva en esta obra es sin dudas un gran aporte para los que, como nosotros, buscan respuestas, inspiración e instrumentos para transformar la realidad.

Para ITAIPU Binacional es una honra poder colaborar con el nuestro y con otros territorios, difundiendo este contenido, con la expectativa de estar contribuyendo para el desarrollo de nuestro País y de América Latina como un todo.

Jorge Miguel Samek

Director General Brasileño

ITAIPU Binacional

P149 Paiva, Carlos Águedo Nagel

Fundamentos del Análisis y el Planeamiento de Economías Regionales. Paiva, Carlos Águedo Nagel. – Foz do Iguaçu: Editora Parque Itaipu, 2013.
200p.; 23cm

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-98845-37-1

1. Economía regional. 2. Desarrollo regional. 3. Desarrollo territorial. 4. Desarrollo económico. 5. Desigualdad social. 6. Sustentabilidad. I. Fundamentos del Análisis y del Planeamiento de Economías Regionales.

CDU 332.1 (81)

CDU 332.1(81)

Ficha catalográfica elaborada por el bibliotecario Fernando José Correia - CRB/9 1550

A recente crise econômica de 2008, causada pela aposta de capitais no sistema financeiro em detrimento das aplicações na produção, demonstra, mais uma vez, a necessidade dos territórios esgrimirem mecanismos de desenvolvimento baseados nas suas próprias fortalezas. Obviamente que isto requer um plano de ação que permita o conhecimento pleno do território, desde o ponto de vista das suas cadeias produtivas, as potencialidades e necessidades do seu capital social, o manejo dos seus recursos naturais, entre outros. Mas, o requisito fundamental é a organização da sua comunidade na busca do seu próprio destino. Para isto, o conhecimento dos fenômenos econômicos é de vital importância para compreender o papel do desenvolvimento local. A obra do Carlos Paiva traz precisamente esse conhecimento, escrito em uma linguagem simples, despojada de todo prurido acadêmico excessivo, colocando ao alcance do leitor os conceitos do desenvolvimento endógeno, incitando a uma reflexão e provocando-o a aceitar o desafio da sua implementação.

Juan Carlos Sotuyo

Diretor Superintendente

Fundação Parque Tecnológico Itaipu - Brasil

SUMARIO

Introdução (e Agradecimentos).....	11
---	-----------

Capítulo 1

División Interregional e internacional del Trabajo

(Ventajas absolutas y relativas).....	21
--	-----------

Capítulo 2

Determinantes de la Dinámica Regional.....	29
---	-----------

Región x Nación.....	29
----------------------	----

Desarrollo desigual asociado	31
------------------------------------	----

Exportaciones y determinación de la dinámica regional	38
---	----

Capítulo 3

La regionalización consistente con el planeamiento del desarrollo territorial endógeno	49
---	-----------

El Problema de las Unidades de Área Modificables.....	49
---	----

Desarrollos y crisis del Problema de las Unidades de Área Modificables (MAUP).....	53
--	----

Efecto de Distintas Regionalizaciones de un mismo Territorio Sobre los indicadores de Distribución Espacial de la Infraestructura.....	57
--	----

Una propuesta de enfrentamiento del MAUP a partir de North y Marshall.....	60
--	----

Conclusión	67
------------------	----

Capítulo 4

En búsqueda del Territorio-Relevante: Principios de Análisis Dinámico y Estructural de Territorios-Foco y sus Entornos.....	71
--	-----------

Introducción: territorio-foco X territorio-relevante.....	74
Rescatando la dinámica del territorio-foco y de sus entornos	72
Cociente Locacional, “o” indicador económico regional	78
Actividades, Sectores y Cadenas	84
Identificando actividades/Cadenas Propulsoras con vistas a la determinación del Territorio-Relevante	91

Capítulo 5

Clasificación de Actividades por Función Dinámica y el Planeamiento Estratégico del Desarrollo Regional	101
Introducción: Sector, Cadena y Función Dinámica	101
La capacidad propulsora de los gastos del gobierno	105
Estándares multiplicadores y actividades reflejas	116
El multiplicador	119
Renta Interna Disponible y renta Regional Disponible.....	126
Conclusión: la ecuación de determinación de la renta y el planeamiento regional.....	131

Capítulo 6

Cadenas, Cuellos de Botella, Núcleos y el Planeamiento del Desarrollo Económico	135
Introducción	135
Integración vertical de cadenas X propulsoras y la diversificación productiva de economías periféricas.....	137
Cadenas Regionales y Núcleos Locales: los principios de Goldratt, Hirschman y Penrose	147
Identificando Cadenas Propulsoras y Reflejas	155
A modo de Conclusión: Principios de Planeamiento Territorial	161
REFERENCIAS	195

Introducción (y agradecimientos)

En la “Introducción” de sus Lecciones sobre la Historia de la Filosofía, Hegel enseña que lo que es verdadero en la producción teórica está destinado al “eterno retorno”. Primero, en su forma particular y escolástica, en su forma “ismos” – en los empirismos, relativismos, escepticismos, racionalismos, etc. el retornar incesante acaba por colocar la síntesis de lo contradictorio, la síntesis de los “ismos”. Pues cada filosofía que insiste en retornar carga una porción significativa de la verdad. Y esta dimensión se impondrá a todos (aún a aquellos que la niegan actualmente) cuando la síntesis permita la superación de los partidismos (la parte de los ismos).

La concepción marxista del desarrollo científico es muy similar a la hegeliana. Pero Marx introduce un elemento más en la reflexión: la resistencia estrictamente ideológica a la ciencia. Algunas ideas ya se encuentran consensuadas en el plano de la ciencia. Pero ellas afectan intereses demasiado fuertes para transformarse en sentido común. Una de esas ideas ya (en la ciencia) y aún no (en el sentido común) consensuada es la tesis de que la equidad es el fundamento, simultáneamente, de la solidaridad, del civismo, del buen gobierno y del desarrollo económico.

Esta tesis emerge con rigor en la antigüedad. Aristóteles la defiende en La Política, en contestación al elitismo de La República platónica y sus “guardianes morales”. Pero, sin dudas, el mayor defensor de la igualdad en la antigüedad fue Cristo. Cuando Hegel toma al cristianismo como la forma más elevada de religión, él no lo hace por ser un esclavo de los preconceptos de su época. En su época – en la transición del iluminismo hacia el romanticismo –

ya no era de “buen tono” tomar al cristianismo como una forma religiosa superior a las mitologías de la antigüedad europea y/o a las religiones orientales. La aversión de Nietzsche al cristianismo y su apología de la tragedia (y mitología) griega(s) y del zoroastrismo de Zaratrústa está lejos de ser una manifestación atípica e idiosincrática. Nietzsche no es más que el apogeo (y el anuncio de la decadencia) del romanticismo alemán. Un romanticismo que atrajo a Hegel en la juventud, cuando el filósofo elogiaba la humanidad de los dioses griegos y criticaba la cesura mosaica entre Dios y los hombres. Hasta que Hegel descubrió que la esencia del cristianismo (en oposición a la Torá judaica) se encuentra justamente en la pretensión de que “Dios es humano”; y, como tal, es asolado por dudas y proyectos utópicos, exige lo imposible de los hombres (amar al prójimo como a sí mismo), cede a la ira (contra los mercaderes del templo), sufre, teme, siente dolor y – al final - muere. Cristo es hombre. Y es Dios. Y quiere que cada hombre siga su ejemplo, sea como él, sea un igual. El cristianismo, afirma Hegel, es la teología de la igualdad por excelencia. No hay pueblos escogidos ni verdades incuestionables. Su única regla inquebrantable es amar a todos y tratar a todos como un igual.

Nada más distante de la normatividad cristiana que el positivismo racionalista y frío de la Escuela Neoclásica, la más conservadora y la más difundida entre las tradiciones teóricas de la Economía. Sin embargo, en el siglo XX, la Economía Neoclásica generó la Teoría de los Juegos, que vino a demostrar que la solidaridad irracional es la condición sine qua non de la eficiente organización mercantil.

La amplia difusión del neoclasicismo es indisociable del hecho que ella ofrece instrumentos manejables de investigación. Normalmente, estos instrumentos dependen de hipótesis absurdas como: “supongamos que todos los agentes comulgan el mismo

sistema institucional y que todas las particularidades culturales y las desigualdades espaciales pueden ser ignoradas”. O de hipótesis aún peores, como: “supongamos que toda la humanidad está conformada por personas con las características del agricultor familiar del medio-oeste norteamericano”.

Los economistas que, de hecho, tienen la responsabilidad de lidiar con la realidad – los gestores de las instituciones regulatorias y los responsables por la producción y ejecución presupuestaria de los gobiernos – critican, correctamente, el irrealismo de este sistema. Pero la crítica no puede confundirse con la negación de esta corriente. Como enseña Hegel, si ella existe e insiste en reproducirse, hay alguna verdad en ella.

¿Cuál es el aporte verdadero de la Teoría de los Juegos? Ella desmenuza el proceso decisional de un individuo que se comporta exactamente como el “hombre económico” estándar del neoclasicismo. Y esta matemática revela que si el mundo fuese poblado por agentes maximizadores oportunistas – que buscan solo el beneficio privado y no dudan en explotar cualquier asimetría informacional a su favor – innumerables juegos competitivos recurrentes en las economías de mercado se resolverían con soluciones subóptimas. Si todos los jugadores son inteligentes y oportunistas, y saben que los demás también lo son, los costos de transacción y la aversión al riesgo aumentan de modo exponencial y la mejor jugada puede ser “no jugar”. Y, si se juega, jamás se colabora. El dilema del prisionero no es el único juego con solución “pierde-pierde”. Él es solo la forma más simple para demostrar la perversidad del oportunismo.

Los creadores y desarrolladores de la Teoría de los Juegos chocaran con sus propias conclusiones y vienen buscando identificar las condiciones lógicamente necesarias para la

producción de resultados socialmente consistentes sin que se tenga que resignar el postulado del agente maximizador egoísta. Este frente metodológico ha avanzado lentamente. Pero los neoclásicos también cuentan con sus empiristas, cuentan con sus historiadores, cuentan con sus institucionalistas. Y ellos comenzaron a preguntarse qué condiciones sociales promueven la superación de los resultados pierde-pierde (dilemáticos). Y la respuesta es: en condiciones de equidad, de relaciones horizontales, cuando el interés de cada uno es similar al interés de los otros, son potenciadas la empatía, la confianza y la disposición para la acción colectiva solidaria (no oportunista). El neoclasicismo – que se constituyó en el último tercio del siglo XIX justamente para expurgar los elementos “socialistas” de la Economía Política Clásica – descubrió, un siglo después, que la equidad distributiva es condición de la eficiencia de los mercados.

Pero los neoclásicos no están, ni solos, ni mal acompañados. En la segunda mitad del siglo XX, la tesis de la centralidad de la equidad en la emergencia y consolidación de las instituciones políticas modernas y en la promoción del desarrollo económico será rescatada por teóricos de todas las áreas de las ciencias humanas. En la Filosofía Política, Rawls (2000) demuestra la relación entre equidad distributiva, justicia y racionalidad. Y la Sociología Contemporánea redescubrió la tesis de Tocqueville (1832) sobre la relación entre igualdad y civismo¹ a partir de la antológica investigación de Putnam (1996) sobre el desarrollo desigual de las regiones italianas en los años 1970 y 1980.

Nos parece, sin embargo, que entre todos los argumentos modernos en defensa del potencial propulsor de la equidad para el desarrollo económico, la contribución más original proviene de la moderna teoría de la demanda efectiva. Keynes derribó el único argumento pretendidamente científico de defensa de la desigualdad

al rechazar la tesis de que el “crecimiento del pastel depende del ahorro de los ricos y que esta es función de la desigualdad¹ distributiva”. Tal como Keynes demuestra en LA Teoría General del Empleo, la inversión no es función del ahorro. Una elevación en la propensión a ahorrar disociada de una elevación en la propensión a invertir induce tan solo a la elevación de la ociosidad en la industria de bienes de consumo, deprimiendo la renta hasta que el ahorro iguale la inversión (definida independientemente de aquella). Kalecki va a presentar el mismo principio keynesiano llamando la atención sobre la relación positiva entre participación de los salarios en la renta, el tamaño del multiplicador de los gastos autónomos, el grado de utilización de la capacidad instalada y el crecimiento económico.

El trabajo que ahora hacemos público – con el apoyo de ITAIPU Binacional, de la Fundación Parque Tecnológico Itaipu y de la Fundación de Economía y Estadística – está sólidamente enraizado en la concepción de que la desigualdad es perniciosa para el desarrollo socioeconómico mientras que la igualdad lo promueve. Y la importancia de explicitar esta tesis fundante radica en el hecho de que ella se desdobra en dos objeciones. Objetamos: 1) la disociación entre desarrollo económico y desarrollo social; y 2) la pretensión de que la defensa de la equidad (o de su opuesto, la desigualdad) se basa exclusivamente en preferencias políticas e ideológicas impermeables a cualquier discurso científico. Para nosotros, la defensa de la equidad no es una cuestión utópica o ideológica, no es una cuestión “de gusto”.

Es muy cierto que el desarrollo socioeconómico puede darse a pesar de profundas desigualdades. Brasil – con su pasado esclavista y latifundista, y su presente (aún) patrimonialista – es, tal vez, la mayor demostración histórica de la veracidad de esta afirmación. Pero esto solo plantea nuevas e interesantes

cuestiones. ¿Cómo Brasil viene logrando superar las ataduras que la desigualdad impone a su crecimiento? ¿Cuáles son los determinantes del desarrollo económico nacional e por qué ellos son tan potentes que alcanzan a superar las barreras impuestas por la crónica desigualdad? ¿A qué tasas hubiéramos crecido y estaríamos creciendo si las ataduras de la desigualdad no nos impusiesen potentes frenos? Estas cuestiones – de desarrollo nacional – no pueden ser enfrentadas en este trabajo, que versa sobre desarrollo regional. Pero ellas no están ausentes de nuestro horizonte. Pues el desarrollo nacional es, siempre y necesariamente, la principal referencia del desarrollo regional y local².

Más allá de la tesis de la múltiple funcionalidad de la equidad para el desarrollo socioeconómico, el trabajo que ahora publicamos se enraíza en otra tesis igualmente simple, que también es bastante antigua, y aún tampoco consensuada. No obstante, a diferencia de la resistencia a la tesis de que la equidad es propulsora, esta segunda tesis no es rechazada por resistencias ideológicas. Ella no afecta intereses poderosos (aunque, como veremos, ella no sea funcional para la defensa de los grandes grupos empresariales). En realidad, me parece que la principal dificultad para aceptarla es su enorme simplicidad en el plano analítico, que contrasta con la complejidad que ella impone al planeamiento del desarrollo regional.

La tesis a que nos referimos fue anunciada formalmente por primera vez de forma íntegra en los tres primeros capítulos de La Riqueza de las Naciones. Pero nunca se tornó el sentido común de la Economía. En gran parte, porque ella sostiene algo tan pueril como desafiante: la Economía nacional es radicalmente heterogénea en el espacio. O, para ser más claro: cada región es una región particular y distinta. De manera tal que no existe una “receta de pastel” simple y unívoca para el “desarrollo regional”.

Porque no hay un único regional, sino un sinnúmero.

La plena comprensión de esta tesis importa la adopción de un sistema de clasificación y jerarquización de actividades distinto del sistema sectorial tradicional (de raíz técnico-productiva, en oposición a las relaciones de mercado). Al romper con el sistema sectorial – cuya expresión más simple es la división “agropecuaria, industria, servicios” – y adoptar la clasificación en cadenas y departamentos – que nos permite diferenciar actividades propulsoras y actividades reflejas – ingresamos en un nuevo mundo económico, que es sorprendentemente simple y claro en el plano analítico. Y extraordinariamente desafiante en el plano del planeamiento económico. Pero, al contrario de la cuestión de la equidad (que es mayor y previa al tema del libro), esta discusión es, justamente, el objeto de este trabajo. No cabe, pues, anticipar desarrollos que serán esgrimidos exhaustivamente a lo largo del trabajo. Su anuncio ya basta.

Por último, nos gustaría finalizar esta Introducción agradeciendo a aquellos que hicieron posible este trabajo. Como usualmente ocurre, el número de personas que contribuyeron para la realización del mismo es mucho mayor de lo que podríamos enumerar. Pero existen algunos nombres que no podemos dejar de lado. El temor de incurrir en injusticias por olvidar a alguien, no justificaría la injusticia aún mayor de dejar de citar los nombres de aquellos sin cuyo apoyo no habríamos llegado adónde llegamos.

Antes que nada, quiero agradecer al gran amigo Herlon Almeida, que recomendó mi nombre para la realización de este trabajo y me presentó al extraordinario equipo de la Fundación Parque Tecnológico de Itaipu (FPTI). También debo a Herlon la demanda de un texto general y a su empeño la publicación del mismo en forma de libro. Muchísimas gracias.

El equipo técnico de la FPTI merece un agradecimiento muy especial. No conozco (ni nunca conocí) alguna otra institución de investigación con un cuerpo técnico tan compacto y uniforme en términos de competencia, inteligencia, compromiso con la equidad y la justicia social, camaradería y predisposición para el trabajo. La figura absolutamente impar de su Director Superintendente, Juan Sotuyo, es el eslabón central de esta cadena. Sotuyo es de aquellas personas que se niegan a tonarse viejas. Guarda la alegría, la esperanza, la confianza y la predisposición para el trabajo y para el cambio que sólo encontramos en los más jóvenes. Y contagia a todos los que trabajan con él con su energía digna de una Itaipu. Gracias Sotuyo. Gracias Angélica, Jonhey, Thaisa, Marcel, Nelinho, Angelita, Fabiano, Fabrício y Ana Carolina.

Herlon y Sotuyo no podrían apoyar este trabajo si no estuviesen donde están. Y sólo están en el lugar que se encuentran porque el Director General Brasileño de ITAIPU Binacional, Jorge Samek, asumió los riesgos de incluir estos dos audaces soñadores en su equipo. De la misma forma, yo solo pude responder positivamente a la invitación de Herlon y de Sotuyo porque mis superiores en la Fundación de Economía y Estadística (FEE) aprobaron mi propuesta de investigación, a pesar de que ella no tenga como foco empírico una región del Estado de Rio Grande do Sul, sino una región del Estado de Paraná. La amplitud de horizontes de líderes políticos e intelectuales como Jorge Samek (ITAIPU Binacional), Adalmir Marquetti (Presidente de la FEE) y André Scherer (Director Técnico de la FEE) es condición fundamental para que trabajos como este, basados en la integración de esfuerzos y perspectivas, se vean realizados. Gracias a todos.

Finalmente, no podría dejar de agradecer a algunos amigos que participaron de la construcción de este sistema analítico de diferentes formas. En primer lugar, al amigo Gevaci Perroni, con

quien vengo discutiendo cada detalle de esta metodología. En segundo lugar, al amigo Lucir Alves, que inició la investigación conmigo y que – a pesar de estar realizando su Doctorado en Lisboa – continúa siendo un interlocutor privilegiado. Y en tercer lugar, a dos personas que son mucho más que auxiliares de estudio; son amigos y profesionales en los cuales deposito toda mi confianza. Estoy refiriéndome a los dos estudiantes de Estadística que trabajan conmigo en la FEE y que leyeron este libro y lo comentaron en detalle. Mi objetivo era producir algo comprensible para un no-economista. Y los utilicé como “cobayas”. De modo tal que, si el libro no fuere tan didáctico como me propuse que fuere, la culpa es, en gran parte de Allan Lemos Rocha y Gustavo Thomas, por ser sumamente inteligentes y dedicados. Un gracias muy especial a los dos.

Capítulo 1

**División Interregional e internacional del Trabajo
(Ventajas absolutas y relativas)**

Smith no es solo el padre de la Economía, sino que también es el padre de la Economía Regional. Sin embargo, la corrección de sus tesis centrales sobre el tema de la dinámica económica regional (objeto del próximo capítulo) no puede ser adecuadamente aprehendida sin que rescatemos, primero, un desarrollo teórico que sólo salió a la luz varias décadas después de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*: la teoría de las ventajas relativas de David Ricardo.

Usualmente se analiza (y se critica) la teoría ricardiana del comercio internacional a partir de sus prescripciones políticas de cuño liberal. Pero esto es un grave equívoco. En realidad, la pretensión de que la división internacional (e interregional) del trabajo pueda ser eficientemente definida a partir del mercado es una tesis tan inocente y tan ideológica como independiente de la teoría de las ventajas relativas. Esta última, por el contrario, es uno de los pilares de la ciencia económica. Y esto en la exacta medida en que es el desdoblamiento necesario y no obvio (en oposición al sentido común) de los distintos patrones de circulación de capitales y trabajadores entre países y regiones. Para que se entienda este

punto, es necesario presentar primero el estándar de ventaja competitiva absoluta (en oposición a las ventajas meramente relativas) que rige la división interregional del trabajo.

En la línea de Ricardo, imaginemos una economía muy simple en que el lucro es proporcional al capital empleado y este último es proporcional a la sumatoria de los salarios pagados a los trabajadores involucrados directamente en la producción de un bien “x” cualquiera, más los salarios pagados en la producción de las materias primas e insumos necesarios para la producción de “x”. Si los lucros son proporcionales al capital y este es reducible a los salarios (que, a su vez, son proporcionales al volumen de trabajo simple empleado), se tiene que el **valor de los distintos bienes es proporcional a la cantidad de trabajo involucrado en la producción de los mismos**¹.

Imaginemos un país con dos regiones caracterizadas por una gran diferencia en términos de fertilidad del suelo, temperatura, pluviometría, disponibilidad de ríos navegables y agua potable, y disponibilidad de recursos minerales. Las diferencias son de tal orden que todos los bienes pueden ser producidos en la región “A” a partir de la movilización de un número mucho menor de trabajadores que el necesario para la producción de los mismos bienes en la región “B”. Supongamos que el salario sea determinado nacionalmente y sea uniforme para las mismas categorías profesionales. En este caso, la contratación de un número mayor de trabajadores y la utilización de un volumen mayor de insumos para enfrentar las deficiencias naturales en “B” determinarán una elevación de los costos de producción en esta región en relación a la región “A”. Y el resultado inexorable será que la región “B” sufrirá un vaciamiento económico (o ni siquiera será ocupada económicamente). Sus recursos no serán movilizados en la producción hasta que se agoten todas las posibilidades de

explotación/producción en la región “A”.

Imaginemos, ahora, que “A” y “B” no son dos regiones, sino dos países. Imaginemos, además, que los trabajadores del país “A” (donde la productividad es mayor) se movilicen para impedir la inmigración de los trabajadores de “B”, con vistas a limitar la competencia y la depresión de sus propios salarios. De la misma forma, los empresarios de “A” buscarán impedir la entrada de empresarios de “B”, pues esto impondría una elevación de demanda (y de los precios) de los servicios de los trabajadores y de los insumos, y una ampliación de la oferta (y depresión de los precios) de los bienes finales. Imaginemos que la movilización de trabajadores y empresarios sea exitosa y el Estado imponga limitaciones al libre ingreso de inmigrantes y capitales en el país “A”. ¿Qué sucederá con “B”?

La respuesta intuitiva es que “B” importará todo de “A”. Pero, si esto ocurre, “B” no producirá nada. Y, sin producir, no tendrá recursos para pagar sus importaciones; viéndose obligado a producir todo, a pesar de su menor productividad. Entre las dos opciones extremas - importar todo o producir todo – ¿Cuál será la solución real? Esta es la cuestión de Ricardo.

Con vistas a explorar mejor los desdoblamientos lógicos de su respuesta a la cuestión anterior, vamos a seguir a Ricardo y construir ejemplos basados en referencias histórico-empíricas. Los países de nuestro ejemplo serán, entonces, Brasil y Argentina. Supongamos que Brasil presente una productividad superior en todas las actividades, de manera tal que todos los bienes producidos en este país presenten menores “costos absolutos”; es decir, pueden ser producidos con la movilización de un número menor de trabajadores. Supongamos, también, que la producción y la demanda de los dos países están compuestas por solo dos

bienes: carne y café (este último, producido en invernaderos en Argentina).El Cuadro 1, abajo, sistematiza estas informaciones.

Cuadro 1. Valores y precios de la carne y del café en Brasil y en Argentina

Bienes	Brasil		Argentina	
	Costo en Tr	Precio	Costo en Tr	Precio
Carne	15 horas	15 reales	20 horas	2 pesos
Café	10 horas	10 reales	40 horas	4 pesos

Supongamos, por último, que la tasa de cambio entre Reales y Pesos es, originalmente de 10 Reales = 1 Peso. En este caso, la carne brasileña en Argentina costará 1,5 Pesos (50 centavos más barata que la carne del propio país) y el precio del café brasileño será de 1 Peso (3 Pesos más barato que el café argentino). En estas condiciones, Argentina importará los dos bienes de Brasil, abandonando cualquier producción. Como resultado, la demanda de Reales (moneda en la cual son pagadas las importaciones de Brasil) se ampliará en Argentina y la demanda de Pesos será nula en Brasil, imponiendo la valorización del Real.

Imaginemos que, como resultado de estos cambios en la demanda de Reales y Pesos, la tasa de cambio es alterada y pasa a algo así como 5 Reales por Peso (5:1). En este caso, la carne producida en Brasil al precio de 15 Reales pasará a costar 3 Pesos en Argentina, tornándose más cara que la carne nacional (vendida a 2 Pesos). De esta forma, Argentina volverá a producir carne y la exportará a Brasil, mientras Brasil ampliará la producción de café, con vistas a atender el mercado nacional y el argentino.

En suma: a partir de fluctuaciones cambiarias² y, por

extensión, en los precios en moneda nacional de la producción externa, se viabiliza la especialización productiva y la exportación hacia el mercado mundial de **países que presentan desventajas absolutas en todos los sectores de actividad**. Estos países van a insertarse en la división internacional del trabajo, produciendo y comercializando los bienes que presentan **menores desventajas absolutas**, esto es, los bienes en los cuales presentan **ventajas** (meramente) **relativas**³.

Aunque ellos hayan sido solo insinuados por el autor, son innumerables los desdoblamientos de este hallazgo revolucionario de Ricardo para la teorización de la dinámica económica no solo de las naciones sino también de las **regiones**. Desde luego, la conclusión más importante es la de que las **naciones periféricas (subdesarrolladas) cuentan con más instrumentos para enfrentar la satelitización perversa por parte de los territorios más desarrollados que las regiones periféricas de un país desarrollado**. Mientras las naciones pueden explotar instrumentos como la tasa de cambio, las barreras aduaneras y las circunscripciones legales al ingreso de capitales e inmigrantes, las regiones no tienen ningún control sobre variables equivalentes, siendo inducidas al estancamiento y, en el extremo, a la depresión demográfica y al abandono cuando presentan desventajas absolutas generalizadas.

Aparentemente, Ricardo no extrajo todas las conclusiones pertinentes de su propia teoría porque, en su tiempo, el proceso de desarrollo capitalista aún no había generado las profundas desigualdades regionales que pasaron a manifestarse a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Serán los autores de este período – en especial, Marx [(1867), 1996] y Marshall ([1890] 1983) – quienes teorizarán las ventajas asociadas a las escalas internas (grandes plantas) y externas (aglomeración)⁴. De forma bastante simplificada, podríamos resumir la contribución de estos dos autores en la

tesis de que las firmas y regiones pioneras en la producción de determinados bienes desarrollan expertise y conquistan ventajas competitivas permanentes sobre las firmas y regiones nuevas que operan en pequeña escala.

El reconocimiento de la pertinencia de las contribuciones de Marx y Marshall sobre el tema redundará en las tesis de Myrdal ([1957] 1982) acerca de la “causación circular acumulativa”. Según este autor, aunque una región no presente ninguna ventaja competitiva **natural** (asociada a la fertilidad del suelo, pluviometría, hidrografía, etc.), si ella fuere **precursora** en la producción industrial de un bien “X” cualquiera, ella acabará “estructuralizando” ventajas competitivas antes que las demás regiones puedan instaurar sistemas productivos competitivos. De forma igualmente resumida, Myrdal propone que la consolidación de un núcleo de emprendimientos volcados a la producción de un determinado bien estimulará la radicación de empresas volcadas al suministro de insumos y de servicios industriales de transporte, energía y comunicación. El resultado será no solo la depresión estructural de los costos de producción del bien “X”. Como las diversas actividades presentan vasos comunicantes, muchas veces utilizando la misma infraestructura de transporte, de energía, de comercialización y de I&D básico instalados para la atención de la industria pionera, la tendencia sería la creciente concentración de la riqueza, producción y renta en algunos pocos polos metropolitanos, cabiendo al resto del territorio funciones relativamente subordinadas (como la producción de materias primas rurales) y de bajo valor agregado.

Las naciones – cuyas ventajas competitivas relevantes son meramente relativas – contarían con algunos instrumentos de política económica capaces de eludir los efectos más perversos de este movimiento de concentración espacial de la producción.

Pero las regiones – sometidas a la exigencia de ventajas absolutas – estarían destinadas a restringir su producción tan solo a los (necesariamente pocos) bienes en los cuales presentan productividad absoluta superior⁵.

Igualmente importante para la teoría y el planeamiento del desarrollo regional es otro desdoblamiento del sistema ricardiano, que fue explorado con maestría por Albert Hirschman en el (absolutamente brillante y esencial) último capítulo de su trabajo mayor: Estrategia de Desarrollo Económico. Para que se entienda este punto es necesario entender que el ajuste cambiario que permite el intercambio entre países de productividad desigual no impacta uniformemente sobre las distintas regiones del país más desarrollado. En realidad, si retomamos el ejemplo anterior, se torna fácil percibir que la región brasileña responsable por la producción de carne sufriría una desaceleración económica después de la variación cambiaria, y la **pérdida de dinamismo podría llevar al estancamiento crónico si ella se muestra incapaz de tornar efectiva una conversión en dirección al café**.

Con el fin de darle mayor apelo empírico-intuitivo al ejemplo anterior, imaginemos que Brasil y Argentina producen originalmente 4 productos – carne, café, hierro y vino – y que Brasil presenta ventajas absolutas en todos los productos, pero que Argentina cuenta con ventajas relativas en carne y vino. A través de un sistema consistente de variación cambiaria, la producción argentina de vino y carne llegará a Brasil a un **precio inferior al similar nacional a pesar de que sus costos reales sean superiores (cabe decir, a pesar de ser producidos con la movilización de un mayor volumen de trabajo)**. Y no hay nada que los productores de vino o carne puedan hacer para impedir este ajuste cambiario. Imaginemos, ahora, que una determinada porción del territorio brasileño (su parte sur, en la frontera con Argentina) presenta

ventajas **internas** en la producción de carne y vino, pero que no puede producir café o hierro a precios competitivos⁶. ¿Qué sucederá con esta región después de la integración de los mercados del Cono Sur? Lo más probable es que su matriz productiva sea vendida como descarte y entre en estancamiento. Un movimiento que **no** puede ser contrarrestado por la elevación de la productividad **física interna**. A no ser que esta elevación de productividad sea tal que supere el diferencial de productividad de Brasil en hierro y café.

Como bien alerta Hirshman en el texto referido, sólo existe una forma de escapar a la tendencia al estancamiento de las regiones que presentan características edafoclimáticas y disponibilidad de recursos minerales similares al de un competidor externo: la secesión. Lo que proporciona racionalidad (y, en el extremo, explica) los movimientos (casi) secesionistas gaúchos, como la **Revolución Farroupilha y la Revolución Federalista**. Estos movimientos son el reflejo de diferencias productivas que tornan inviable el “reconocimiento social” (vía precios mediados por el cambio) de la competitividad/productividad de la producción sur-brasileña de charque, trigo, lana, lácteos y vinos.

Evidentemente, no se trata de pretender que las leyes de la división internacional e inter-regional del trabajo se impongan de forma inexorable. Pero se trata, esto sí, de entender que: 1) ningún país puede presentar ventajas **relativas** en todos los productos; 2) la ampliación de las ventajas **absolutas** (productividad) en la producción de cualquier bien no se convierte en ventajas de precio en el comercio internacional si no fuere, también, una ventaja **relativa**; y 3) la integración económica de países con perfiles productivos distintos induce a la desestructuración de los sistemas productivos relativamente menos ventajosos; y 4) esta especialización tiene impactos dinámicos distintos (cuando no antagónicos) sobre las distintas regiones de los países involucrados en el proceso.

Capítulo 2

Determinantes de la Dinámica Regional *Região X Nação*

1) Región x Nación

Tal como vimos en el capítulo anterior, la distinción ricardiana entre ventajas absolutas – definidoras de la división interregional del trabajo – y ventajas relativas – definidoras de la división internacional del trabajo – es el primer pilar de la Economía Regional. Lo que ya implica reconocer que, **para la Ciencia Económica** (aunque no para las demás Ciencias Sociales), **la región es, necesariamente, un territorio subnacional**. Y lo que determina la **nación** desde el punto de vista de la Economía es la existencia de una organización particular – el Estado Nacional – que regula el flujo (limitando los movimientos de ingreso del exterior y de salida al exterior) de recursos financieros, materiales y humanos. Para tal, cuenta con diversos instrumentos legales, fiscales y aduaneros, entre los cuales se resalta la unidad monetaria propia y la capacidad de influenciar la relación entre precios internos y externos vía tasa de cambio. **Cualquier Estado que resigne (voluntariamente o no) los instrumentos de control**

del flujo de recursos con las naciones vecinas y, en particular, que pierda su autonomía monetario-cambiaria deja de cumplir las funciones que definen el territorio sobre el cual ejerce sus funciones regulatorias como una “nación” en sentido económico riguroso. Y esto en la medida que el territorio que se torna parte de una unidad monetaria y aduanera pierde autonomía en la determinación de su perfil productivo, siendo inducido a producir tan solo aquellos bienes en los cuales presenta ventajas absolutas⁷.

Cabe observar que aquí parece encontrarse el núcleo legítimo de la pretensión (esencialmente equivocada) de que la teoría de las ventajas relativas de Ricardo es una construcción eminentemente ideológica. En definitiva, una derivación lógica de esta teoría es que las **desigualdades regionales tienden a ser más profundas y más difíciles de superar que las desigualdades internacionales**. Pero, de hecho, esta conclusión solo es rigurosamente verdadera si se hace acompañar por una hipótesis muy fuerte: La hipótesis de que las distintas naciones adoptan estándares institucionales (cabe decir: culturales, políticos, competitivos, etc.) similares. Así, esta suposición es esencialmente irrealista y sólo puede ser admitida en el interior de ejercicios de modelación con fines estrictamente analíticos⁸. No obstante – y este es el punto sobre el cual queremos que sea concentrada la atención – aun cuando reconocemos que las diferencias institucionales son la regla (y no la excepción) y limitan la explotación positiva de las ventajas (meramente) relativas por parte de la periferia, dos conclusiones permanecen válidas: **1) que la cuestión de las desigualdades regionales es de naturaleza distinta de las desigualdades internacionales; 2) que el enfrentamiento de las desigualdades regionales es tanto o más grave que el de enfrentamiento de las desigualdades internacionales.**

2) Desarrollo desigual asociado

Ricardo, Myrdal y Hirschman explican porqué las desigualdades regionales son tan persistentes. Pero no es necesario leer a estos autores para tomar consciencia de la gravedad del problema. Esta consciencia fue difundiendo a partir de los recurrentes fracasos de políticas nacionales de enfrentamiento de los desequilibrios regionales asentadas sobre estímulos fiscales y financieros para la radicación de empresas en los territorios subdesarrollados con vistas a compensar sus mayores costos relativos⁹. De cualquier forma, si queremos ir más allá de esta consciencia crítica es necesario recuperar el tema del **desarrollo** desde una perspectiva que surgió en la literatura económica antes incluso de Ricardo; la perspectiva debida a Smith, la perspectiva de la integración desigual asociada. Si no, veamos.

La teoría ricardiana del desarrollo capitalista es ampliamente conocida y corresponde, en esencia, al sentido común moderno sobre el tema. Para Ricardo la acumulación de capital (y, por extensión, el crecimiento económico) es tan compulsiva para el empresario capitalista, como el consumo es compulsivo para el trabajador. Y así dos conclusiones son extraídas: 1) es imposible que la oferta global exceda la demanda global y, por tanto, es imposible que el sistema entre en colapso por superproducción; 2) el único límite al crecimiento continuo del sistema es la carencia de recursos naturales (agotamiento de las tierras y de las minas más próximas y más productivas). La única forma de superar los límites de producción definidos por los recursos escasos es mediante el **progreso técnico economizador de trabajo y/o insumos y mediante el desarrollo de la infraestructura de transportes** (y demás servicios necesarios para la producción) que viabiliza la ocupación y explotación económica de territorios distantes, en la frontera geoeconómica. Las políticas públicas más efectivas para

la promoción del desarrollo, por tanto, serían: 1) la promoción del progreso técnico a través del apoyo a la investigación básica (en las Universidades) y a la investigación aplicada (en empresas “hightech”, con énfasis en las dirigidas a la producción de maquinaria economizadora de mano de obra); y 2) la mejoría de la infraestructura logística y de los servicios industriales de utilidad pública de uso universal (energía, comunicaciones, etc.)¹⁰.

La fuerza del modelo ricardiano es comprobada por su resiliencia temporal y por su aceptación difundida en el más amplio espectro ideológico. La pretensión de que el desarrollo se asienta sobre la tríade “recursos naturales” (cuyo agotamiento, para 9 de cada 10 ecologistas contemporáneos, llevará a la crisis global), “infraestructura” (con énfasis en la logística, en la energía y en los “sistemas informacionales”) y “tecnología” (en especial, la economizadora de recursos, inclusive trabajo) es puro sentido común. Diez de diez no economistas (y un porcentaje no despreciable de economistas) adoptan el sencillo modelo y el programa ricardiano.

A pesar de escribir casi medio siglo antes que Ricardo, Smith tenía una concepción mucho más compleja del proceso de desarrollo mercantil. Ya en el primer capítulo de *La Riqueza de las Naciones* – en una clara anticipación de las contribuciones fundamentales de Marx, Marshall y Schumpeter – Smith se vuelca a la demostración de que el progreso técnico no es el punto de partida, sino un desdoblamiento del proceso de desarrollo, cuyo origen se encuentra en otro lugar. Más específicamente, Smith procura demostrar que las innovaciones de proceso productivo son desdoblamientos de la profundización de la división del trabajo en la medida en que esta: 1) amplía los mercados, abriendo espacio para la ampliación de la producción y para la introducción de estándares más especializados de trabajo; 2) simplifica y

torna rutinario el proceso de trabajo y consolida la expertise de trabajadores y gestores técnicos. En los términos consagrados por la literatura neo-schumpeteriana, la innovación smithiana presupone, simultáneamente, estímulos de demanda (demand pull) y competencias de oferta (supply push). Y las competencias de oferta: 1) son conquistadas en el trabajo¹¹ (learning by doing); y 2) usualmente movilizan recursos y conocimientos ya existentes, no presuponiendo ningún progreso técnico-científico en sentido riguroso¹².

En suma: por oposición al tecnicismo de Ricardo, el desafío del desarrollo para Smith – como bien lo demostró Stigler (1951), en un trabajo clásico sobre la teoría de este autor –, es la **limitación** (actual y proyectada) de los **mercados locales** a la adopción de estándares más eficientes de producción. Porque es solo

“la certeza de poder trocar el excedente de su producción, después de satisfechas sus necesidades, por el excedente de la producción de los otros hombres que lleva cada hombre a dedicarse a una única tarea y a desarrollar y perfeccionar cualquier talento o habilidad que posea para un tipo determinado de actividad” (Smith, 1988, p.14).

Y esta certeza sólo existe en territorios donde la división del trabajo ya alcanzó un cierto nivel. Pues

“existen algunos tipos de industria, incluso las más insignificantes, que sólo pueden desarrollarse en una gran ciudad. Un cargador, por ejemplo, sólo allí podrá encontrar empleo y medios de subsistencia. Una aldea

será demasiado pequeña para garantizarle ocupación constante” (Smith, 1978, p. 17).

En los territorios donde la división del trabajo aún es incipiente, la única certeza es de la **inexistencia** de un mercado local consistente con la escala y la tecnología (como regla, ampliamente conocida y fácilmente replicable) más eficiente. En las palabras del autor:

“Es imposible la existencia de un negocio específico, aunque sea el de simple fabricante de clavos, en las remotas regiones interiores de las tierras altas de Escocia. Un trabajador que fabricase mil clavos por día fabricaría, en treientos días de trabajo, treientos mil clavos; pero en esas regiones sería imposible vender un único millar de clavos por año, esto es, el trabajo de un único día” (Smith, 1978, p. 17).

En suma: para Smith, el problema del desarrollo es que él es función de sí mismo. Esta dependencia se expresa en el “loop funcional” sintetizado abajo:

Riqueza = f1 (Productividad)

Productividad = f2 (División del Trabajo)

División del trabajo = f3 (Tamaño del Mercado)

Tamaño del Mercado = f4 (División del Trabajo); tal que

División del Trabajo = f3-f4 (División del Trabajo)

Desde luego, cabe observar el carácter no obvio del problema de Smith. Sin contar con todos los instrumentos analíticos necesarios para la demostración de su tesis, él buscó exponer un problema de gran complejidad: la **existencia de múltiples equilibrios de Nash en un sistema donde los agentes pueden adoptar distintos estándares de especialización (y, de manera complementaria, de autarquización) productiva**. Y Smith defiende el punto de vista de que, en condiciones de incerteza, los agentes deberían privilegiar la solución que maximiza el peor rendimiento posible (método maxmin), lo que hace que el sistema-juego converja hacia un grado mínimo de división del trabajo y productividad¹³.

Igualmente no obvia y analíticamente irrefutable es la solución señalada por Smith para este “loop funcional”: la integración de mercados periféricos a mercados mayores y ya consolidados¹⁴. Según el autor – que demuestra una refinada percepción de historicidad – este proceso se realiza de forma desigual y combinada, redundando en la emergencia de una jerarquía de territorios. En las palabras de Smith:

“Como a través de los cursos de agua es posible efectuar un mayor comercio de todos los productos que a través del transporte por tierra, es a lo largo de la costa marítima y de las márgenes de los ríos navegables que todos los tipos de industria comienzan naturalmente a subdividirse y a desarrollarse; de un modo general, este desarrollo sólo se extiende a las regiones interiores mucho tiempo después” (Smith, 1978, p. 17 y 18).

Smith no es ciego a la **posibilidad** de que la integración de la

(emergente) periferia a los grandes mercados urbanos se **desdoble** en satelitización. Y esto, en particular, en la medida en que la periferia tiende a especializarse, primero, en aquella producción para la cual cuenta con ventajas (absolutas) sobre los polos urbanos: la agropecuaria. Y, para Smith:

“La naturaleza de la agricultura no admite tantas subdivisiones de trabajo ni una tan acentuada división entre los diferentes ramos de la producción como la que se verifica en la industria. No es posible separar con tanta nitidez el trabajo del criador de ganado del cultivador de cereales como el del herrero y del carpintero. El hilado raramente es ejecutado por el tejedor; pero es normalmente el mismo hombre que labra la tierra, que la trabaja con el rastrillo, que la siembra y que, más tarde, cosecha. Como las ocasiones en que cada uno de esos tipos de trabajo debe ser realizado dependen de las estaciones del año, es imposible que un único hombre esté constantemente empleado en uno de ellos” (Smith, 1978, p. 8).

La reversión de la satelitización dependería, por tanto, de la posibilidad de avanzar, de un sistema originalmente centrado en la especialización y exportación de productos agropecuarios, hacia un sistema diversificado, con la mayor parte de la producción volcada al mercado interno¹⁵. Sin embargo, en Smith, la satelitización no pasa de una posibilidad, no llegando a constituirse rigurosamente en tendencia. Y esto, por sobre todo, porque Smith asocia la maduración de las economías capitalistas al creciente agotamiento de oportunidades de inversión lucrativa, lo que induce a una creciente canalización del excedente hacia la periferia¹⁶. Pero

también porque Smith tiene una perspectiva sumamente crítica de la condición de vida de las poblaciones periféricas (y, por extensión, de las desigualdades territoriales) antes del proceso de integración. Esta, al permitir que (por lo menos) una actividad se estructure en la escala y en la tecnología que maximiza la productividad del trabajo, funciona como catalizador de la emergencia de otras actividades mercantiles especializadas en el territorio, volcadas a la atención de las necesidades de aquellos trabajadores que dejaron de producir para el propio consumo.

Solamente en el siglo XX, a partir de la sistematización y profundización del modelo smithiano por Douglas North, se logrará determinar teóricamente los fundamentos técnico-económicos de los distintos desdoblamientos (autonomía X satelitización) de la integración periférica. Este es, justamente, el tema de la próxima sección. Antes de avanzar, sin embargo caben dos observaciones.

La primera es que la perspectiva de Smith es evolucionista dialéctica. Es evolucionista porque, tanto los polos, como las periferias, en cuanto al estándar de interacción entre los mismos, se transforman cualitativamente a través del tiempo. Y es dialéctica (en oposición a un evolucionismo en etapas y mecanicista) porque los resultados de esta interacción no están predeterminados. A pesar que la integración periférica presupone jerarquía y heterogeneidad desde el inicio, el estándar de relación entre los eslabones espaciales del sistema puede (y debe) alterarse, estando abierta, inclusive, la posibilidad de inversión de funciones¹⁷.

La segunda observación es que – tal como lo demuestra Stigler, en el texto ya referido - la perspectiva económica de Smith presupone el reconocimiento de que: 1) el sistema competitivo es imperfecto y las firmas enfrentan una demanda restringida (negativamente inclinada); y, por tanto, que 2) la búsqueda de nuevos mercados es una estrategia

crucial para la superación de los cuellos de botella de demanda efectiva local y/o regional. En suma: el punto de vista de Smith es mucho más próximo desde el punto de vista contemporáneo, de inflexión keynesiano-shumpeteriana, que desde el punto de vista clásico de inflexión ricardiano-marginalista. Pero aquí no se trata de una mera anticipación intuitiva e impresionista. Al introducir la perspectiva del territorio, Smith abre espacio para una nueva modelación de la dinámica en la cual las exportaciones adquieren un lugar prominente sobre las inversiones, como variable de gasto autónomo dinamizador de la renta. Este es nuestro objeto en la próxima sección.

Exportaciones y determinación de la dinámica regional

A pesar de las innumerables diferencias metodológicas y teóricas, Smith y Ricardo convergen en un punto crucial: las regiones (en especial, diría Smith, las regiones nuevas o periféricas) son significativamente más especializadas que las naciones. Además de ello, independientemente de que nos adhiramos a la perspectiva pesimista (de la Cepal y de Myrdal) de la “causación circular acumulativa” o a la perspectiva más optimista (que asociamos a Smith) de la indeterminación relativa de la evolución de las relaciones entre polos urbanos y periferia rural/suburbana; en ambas perspectivas, se admite que la producción de máquinas y bienes de capital tiende a concentrarse en algunos pocos polos urbanos caracterizados por la elevada diversificación productiva.

En dos trabajos seminales de los años 1950 (North, 1955; North, 1959) el gran maestro del nuevo institucionalismo norteamericano rescata las tesis de Smith y Ricardo sobre la especialización productiva regional y las desdobla de manera lógica (sin, no obstante ello, formalizarlas) con base en la teoría pos

keynesiana de determinación de la renta¹⁸. Abajo, formalizamos el modelo de North en términos kaleckianos.

Dado que la oferta global es idéntica a la demanda global¹⁹ y que la oferta corresponde al producto bruto interno (PBI) más las importaciones (M), si clasificamos la demanda en sus componentes básicos - consumo de los trabajadores (Cw), consumo capitalista (Ck), bienes de capital para inversión (I), demanda del Gobierno (G) y demanda externa de bienes y servicios exportables (X) -, se tiene que:

$$\text{PIB} + M \equiv Cw + Ck + I + G + X^{20}$$

De manera tal que el Producto Interno Bruto es idéntico a las categorías de demanda menos las importaciones:

$$\text{PIB} \equiv Cw + Ck + I + G + X - M$$

Entonces, todo lo que es producido genera una renta (Y), sea para los empresarios que reciben lucros (P), sea para los trabajadores cuyos servicios son contratados por los empresarios a cambio de salarios (W)²¹, sea para el Estado, que recauda tributos (T). De tal manera que:

$$\text{PIB} \equiv Y \equiv P + W + T \equiv Cw + Ck + I + G + X - M$$

En la evaluación del producto social y de la renta están incluidos, arriba, los servicios gratuitos suministrados por el

Estado, tales como educación pública, salud pública y seguridad. Pero estos servicios son de carácter universal, de manera que, como regla, tenemos una evaluación más precisa de los diferenciales de calidad de vida y del potencial de acumulación y crecimiento de distintos territorios cuando enfocamos exclusivamente la renta monetaria que queda a disposición de los ciudadanos después del pago de impuestos y cuya asignación es definida exclusivamente por ellos. Llamamos esta porción “renta disponible” (Y_d). En consonancia con la tercera ecuación arriba, se tiene que la renta disponible corresponde a:

$$Y_d \equiv Y - T = P + W \equiv C_w + C_k + I + (G - T) + X - M$$

Hasta aquí, nos movemos en el interior de la modelación (pos) keynesiana convencional. Pero **North va a introducir una innovación radical en este sistema teórico al diferenciar la propensión a importar de las distintas variables de gasto**. Tomando como referencia la teoría clásica del desarrollo regional – cuya principal conclusión es la de que las regiones son más especializadas que las naciones – North va a diferenciar la propensión **regional** a importar del consumo de los trabajadores, del consumo capitalista, de las inversiones y de las exportaciones (regionales). En una primera (y aún insuficiente) aproximación, North va a pretender que las regiones periféricas (en el sentido definido anteriormente: regiones incorporadas tardíamente al sistema mercantil) importen la totalidad de los bienes de capital (máquinas y bienes de producción, tales como cemento, acero, vidrio, etc.) y de los bienes de consumo capitalista (automóviles de lujo, tejidos finos, alimentos sofisticados) y produzcan localmente los bienes en los cuales se especializan y que exportan hacia otras regiones (X), así como los bienes consumidos por los trabajadores (C_w). En este caso:

$$M = C_k + I; \text{ e, por extensión}$$

$$Y_d = P + W = C_w + X + (G - T)$$

Supongamos ahora que los trabajadores – tomados como clase, y no como individuos – no alcanzan a ahorrar e invertir²², de modo que sus salarios (W) son totalmente canalizados hacia el consumo (C_w). En este caso:

$$W = C_w$$

Supongamos, asimismo, que la distribución de renta es una variable bastante estable en el sistema²³, de manera que la participación de los salarios en la renta toma la forma de un parámetro “ w ” tal que:

$$W / Y_d = w$$

$$Y_d = P + w Y_d = w Y_d + X + (G - T)$$

$$Y_d - w Y_d = Y_d (1 - w) = P = X + (G - T)$$

Supongamos, finalmente, que el presupuesto esté equilibrado, de manera que los gastos gubernamentales (G) sean idénticos a la tributación (T). En este caso:

$$G - T = 0$$

$$Y_d (1 - w) = X$$

$$Y_d = X + C_w = X + w Y_d = X / (1 - w)$$

La última ecuación arriba nos dice que la renta disponible de la población de los territorios periféricos es función de solo dos variables: el valor de las exportaciones (X) y la distribución de la renta (w). El papel de las **exportaciones** – que, recordemos, se refiere a la producción destinada a otras regiones del mismo país o a otros países - está claro: son ellas que permiten la superación del “loop funcional” de Smith y la especialización de un grupo de trabajadores en actividades mercantiles. En función de situarse en el origen del proceso de desarrollo (en el sentido de Smith) y de ser la única parte de demanda autónoma que genera rendimiento para la comunidad (de modo que $P = X^{24}$), North llama las actividades volcadas a la exportación “actividades básicas”. Nosotros mismos preferimos llamarlas **actividades propulsoras**.

La función de la distribución de la renta es definir el grado de multiplicación interna de las actividades propulsoras²⁵. Cuanto mayor es el porcentaje de los salarios en la renta²⁶, tanto mayor es el estímulo a las actividades domésticas volcadas a la atención de las demandas de consumo de la población trabajadora local. Llamamos las actividades volcadas a la atención del consumo local “actividades reflejas o multiplicadoras”.

Así, cuanto mayor es el multiplicador de las actividades propulsoras, tanto mayores serán las escalas (y las economías internas y externas) de las actividades volcadas a la atención de las demandas locales de consumo. Y tanto mayores serán las posibilidades de que estas actividades vengan a desarrollarse como (nuevas) actividades propulsoras, por tanto volcadas no más solo al mercado local, sino también volcadas a la atención de demandas externas. **La distribución de la renta es, por tanto, la primera determinación de la tendencia de la economía periférica a la satelitización o a la diversificación productiva y autonomía creciente.** Cuanto más concentrada la renta, tanto menores son las

chances de que la economía periférica supere la monocultura de exportación y pase a un proceso de diversificación productiva y autonomización dinámica.

La segunda determinación central de la satelitización o diversificación autonomizante de las economías regionales periféricas es el estándar de encadenamiento (grado de integración vertical) de las actividades propulsoras en el territorio²⁷. Para que se entienda este punto, es necesario introducir una pequeña complejización al modelo anterior. Arriba, asumimos la hipótesis extrema de que la propensión a importar de las inversiones y del consumo capitalista fuese plena mientras la propensión a importar de las actividades de exportación y del consumo de los trabajadores fuese nula. Vamos a flexibilizar estas hipótesis gradualmente a lo largo de este trabajo. Pero desde ya cabe abandonar la pretensión de que la totalidad del valor de los bienes exportados sea apropiada por los agentes productores locales. En realidad, para producir el/los bien(es) exportado(s) son necesarios algunos insumos que, usualmente, no son producidos en las regiones periféricas; por lo menos no cuando el proceso de integración se inicia. Además de ello, la producción regional para exportación puede asumir diversas formas, dependiendo del grado de enriquecimiento en el territorio de las materias primas locales. Una región forestal debe desarrollar alguna industria maderera. Pero es muy distinto exportar troncos secos sin tratamiento, madera tratada, madera procesada o productos de madera (muebles, por ejemplo). En términos formales, esto importa alterar la ecuación de determinación de la renta disponible (Y_d) imponiendo un parámetro β al valor de las exportaciones, de modo que:

$$Y_d = \beta X / (1 - w)$$

El β será tanto mayor cuanto más integrada fuere la cadena productiva de la actividad propulsora. Solamente en el caso que el conjunto de los insumos utilizados en la producción agropecuaria de exportación sea producido regionalmente, el β será igual a la unidad²⁸.

Lo que importa entender, sin embargo, es que este proceso de integración vertical (encadenamiento) y agregación de valor no es función solo del tiempo de maduración de las cadenas. Y esto porque distintas materias primas (en especial, los productos agropecuarios²⁹) requieren distintos grados de enriquecimiento mínimo para ser transportadas. Además de ello, los insumos utilizados en la producción y en el enriquecimiento mínimo de distintas producciones agropecuarias son distintos e importan exigencias de escala y de dominio tecnológico igualmente distintos. Y el resultado de estas diferencias es la mayor o menor internalización en la región periférica de los distintos eslabones de la cadena productiva del bien exportado. Algunos ejemplos empíricos ayudarán a comprender el argumento de North.

Rio Grande do Sul es el estado más meridional de Brasil y su desarrollo histórico estuvo (y aún está) asociado a distintas cadenas agroindustriales que prosperan en distintas partes de su territorio, como la ganadería vacuna y el cultivo del arroz en la Pampa (Mitad Sur), la producción de tabaco en las colonias alemanas de la Depresión Central, la producción de granos (soja y trigo) en la Meseta Noroeste y la producción vitivinícola en la Sierra del Noreste. Estas distintas especializaciones resultaron en procesos igualmente distintos de integración vertical de la producción agroindustrial. Sino veamos.

Teniendo en cuenta el carácter particularmente accidentado de las tierras de la Sierra Noreste la opción productiva natural

fue por la agricultura permanente. Dadas las características edafoclimáticas de la región y la cultura de los primeros colonizadores (de origen italiano) la vid se consagró como opción productiva dominante desde los primeros años de ocupación del territorio. Pero esta es una fruta particularmente frágil, que no podía ser transportada in natura por las rutas terrestres existentes en la transición del siglo XIX al XX. Esto impuso, desde los albores de la integración, el desarrollo de una **industria vinícola** volcada al enriquecimiento y a la agregación de valor al producto agropecuario de exportación. Y como los principales insumos de la producción vitivinícola (renuevos, zapas, tijeras de podar, toneles, etc.) pueden ser producidos artesanalmente (es decir: en escala relativamente pequeña) **la producción serrana transitó precozmente de la agropecuaria especializada a la agroindustria relativamente diversificada.**

Aproximadamente en el mismo período, las colonias alemanas de la Depresión Central (situadas entre los municipios de Agudo y Venancio Aires y nucleadas por Santa Cruz do Sul) encontraron en el cultivo del tabaco su nicho preferencial de inserción mercantil. Y no parece haber espacio para dudas de que la rentabilidad de esta actividad en el paso del siglo XIX al XX era bastante superior a la rentabilidad de la producción vitivinícola serrana. No obstante, el proceso de diversificación productiva del territorio quedó trunco. Y esto, en gran parte, por las características de la producción tabacalera que torna inviable la internalización en el territorio de los principales eslabones hacia abajo y hacia arriba de la producción de tabaco. Los eslabones finales (producción de cigarrillos y similares) tienden a localizarse en el entorno de los centros consumidores, con vistas a minimizar los costos de transporte³⁰. Y los principales insumos industriales utilizados en la producción de tabaco son compuestos químicos que se benefician de escala y tienden a localizarse en las zonas industriales de los

polos urbanos que cuentan con sistemas logísticos multimodales.

La internalización de los distintos eslabones de la cadena y la diversificación productiva de la región granelera de la Meseta Noroeste no fue tan exitosa como en la Sierra, ni tan fracasada como en la región tabacalera. En realidad, la integración hacia arriba fue un gran éxito, con el surgimiento de un dinámico sector de máquinas e implementos agrícolas. Pero la integración hacia abajo fue moldeada por las características del mercado de la soja. La soja es un grano tan plástico, que permite formas tan variadas de aprovechamiento, que usualmente los compradores prefieren obtenerla *in natura*. Por otra parte, los productos más comunes derivados de la soja – tales como aceite, leche, proteína y fécula para pienso – presentan costos de transporte más elevados que la soja a granel. Esto dificulta sobremanera la agregación de valor hacia abajo, ya que el comprador solo acepta adquirir la soja procesada si los elevados costos de transporte fueren asumidos por el vendedor, lo que usualmente torna inefectiva la tentativa de agregación local de valor al producto básico.

Evidentemente, al traer a la luz la relación entre las características de las distintas cadenas productivas y los procesos de integración vertical en los territorios periféricos, North no está pretendiendo que el éxito o fracaso de la diversificación productiva periférica sea determinado “técnicamente”. Por el contrario: **la identificación de circunscripciones técnicas a la internalización de los eslabones iniciales y finales de una determinada cadena productiva desvela (más) una insuficiencia del mercado como instrumento de integración equitativa y equilibrada de las regiones periféricas a sus polos dinamizadores y refuerza la necesidad de planeamiento público.** Fue el mercado que indujo Santa Cruz do Sul y la Meseta Noroeste a la especialización en tabaco y soja. Desde la perspectiva de North, cabría, ahora, a los agentes públicos inducir,

de forma consciente y planeada, la diversificación productiva que el mercado no se mostró plenamente capaz de realizar.

No obstante, el sistema smitho-northiano no **parte** del apelo al Estado como los modelos exogenistas de Myrdal o Perroux. Su punto de partida es la pretensión de que la integración de la periferia a los polos dinámicos usualmente se realiza a través de los estímulos de mercado y, por tanto, sin la necesidad de subsidios gubernamentales. Y ni siquiera se puede pretender que la exportación – por ser un gasto autónomo – sea determinada exógenamente. La exportación sólo es rigurosamente autónoma con relación a la renta interna a la región³¹. Pero, al contrario de la inversión – que es definida exclusivamente por la empresa inversora – **exportar es, también, una decisión del vendedor.** No por casualidad, Schumpeter clasifica la conquista de nuevos mercados como una de las cinco innovaciones fundamentales.

Definida una base exportadora, la economía pasará por un proceso de diversificación a través de la internalización de actividades volcadas a la atención de las demandas de consumo de la población local **que será tanto mayor cuanto mejor distribuida fuere la renta y la riqueza en los territorios periféricos**, lo que, una vez más, importa opciones y decisiones políticas y estratégicas endógenas.

Y la conclusión del modelo es que, aunque la especialización inicial se circunscriba a la integración vertical de la cadena productiva y a la emergencia de nuevos productos de exportación, siempre que la segunda etapa (diversificación de consumo) haya sido llevada suficientemente lejos, la región periférica contará con recursos financieros y humanos suficientes para **planear y administrar la diversificación** de su pauta exportadora a partir de la identificación de alternativas con mayor potencial propulsor

de largo plazo. Cabe decir, el **sistema analítico smitho-northiano es, rigurosamente, un sistema de desarrollo endógeno**. En realidad, desde nuestro punto de vista, es el único sistema teórico de desarrollo regional que merece, genuinamente, esta caracterización.

Capítulo 3

La regionalización consistente con el planeamiento del desarrollo territorial endógeno

El Problema de las Unidades de Área Modificables

La percepción de que las estadísticas espacialmente referidas son función del estándar de división/agregación territorial elegido por el analista es tan antigua como los propios estudios espaciales. Todo el capítulo cuarto de Aritmética Política de William Petty ([1690] 1983) está dedicado a la demostración de que la comparación entre los territorios de los reinos de Inglaterra y Francia no es una cuestión trivial, dependiendo de la opción por agregar (o no) al primero los territorios de Gales, Escocia e Irlanda; así como también de la opción (o no) de agregar a los territorios de los dos reinos sus colonias de ultramar (muchas de las cuales sin fronteras bien definidas). De la misma forma, Petty nos recuerda que, dependiendo del territorio considerado, tanto las medidas absolutas de riqueza, como las medidas relativas (per cápita o por área) enumeradas para comparar los dos países variarían significativamente, pudiendo conducir a conclusiones diametralmente opuestas³².

Aun siendo antigua la consciencia del problema de la variabilidad (y confiabilidad) de las estadísticas obtenidas sobre unidades modificables, el tema sólo se tornará objeto de pesquisa sistemática a partir de mediados del siglo pasado. En 1950, Yule y Kendall van a proponer la diferenciación de los sistemas de análisis estadístico en dos grupos en función del estándar de las unidades que conforman la población objeto de estudio: 1) natural e indivisible; o 2) artificial y pasible de agrupamiento o subdivisión. De acuerdo con los autores, las **unidades** naturales e indivisibles - como, por ejemplo, los individuos de una determinada forma de vida animal o vegetal - tenderían a presentar estándares de distribución más estables y límites más estrechos de dispersión. De modo diferente, las unidades artificiales - como, por ejemplo, los municipios, regiones y naciones - presentarían estándares distributivos inestables, asimétricos y heterogéneos, con mayor probabilidad de casos de outliers, es decir, de individuos que distan de diversos desvíos-estándares del valor mediano de la población. Así es que mientras la diferencia entre el menor hombre del mundo (0,56 m) y el mayor hombre del mundo (2,72 m) ya registrados no alcanza a ser 5 veces, la diferencia entre la población del municipio menos poblado de Brasil (Borá, con 805 habitantes en 2010) y el más poblado (São Paulo, con 11.244.369 en el mismo año) es de casi 14.000 veces. Y mientras la distribución de las alturas es normal, el número de municipios más poblados (las metrópolis) es mucho menor que el número de los municipios con población por debajo del promedio, de manera que la distribución es marcadamente asimétrica a la derecha y presenta características de bimodalidad³³.

El debate abierto por la distinción de sistemas estadísticos propuesta por Yule y Kendall fue extremadamente productivo. Inclusive en la medida en que se desdobló en propuestas de enfrentamiento de la propensión a la inestabilidad y anormalidad de las distribuciones con individuos artificiales que se mostraron

teóricamente inconsistentes. Los propios autores que dieron inicio al debate contemporáneo apuntaban a una solución que se mostró equívoca: el privilegio, en la medida de las posibilidades, de individuos naturales en análisis sociales. Así, por ejemplo, la distribución de la renta debería ser analizada con base en la renta del individuo, en oposición a la renta de grupos de individuos. Pero si adoptamos esta estrategia, los dependientes de una familia que no obtienen ninguna renta monetaria serán clasificados en el mismo grupo de los adultos autónomos sin renta (desempleados sin seguro de desempleo ni ninguna otra transferencia pública o privada), independientemente de que los primeros tienen acceso a un amplio conjunto de bienes garantizados por la renta de los padres. Y el problema se muestra aún más complejo cuando el foco de interés es un grupo de familias, en oposición a unidades familiares o individuos. Y este es, desde el inicio, nuestro foco en este trabajo: la heterogeneidad de calidad de vida, renta, riqueza, crecimiento y desarrollo de los **territorios**, en oposición a los individuos y familias. En este caso, las unidades de análisis son, por definición, artificiales y mutables. De manera que los estándares distributivos de las estadísticas territoriales deben estar marcados por gran inestabilidad y anormalidad.

La complejidad de la cuestión sólo salió plenamente a la luz en 1979, después de la publicación de un trabajo canónico de dos geógrafos británicos, Stan Openshaw y Peter Taylor, titulado “En torno de un millón de coeficientes de correlación: tres experimentos sobre el problema de las unidades de área modificables”. En este trabajo, fueron rescatadas las informaciones de la justicia electoral norteamericana acerca del porcentual de votos para el Partido Republicano en los 99 condados de Iowa en las elecciones legislativas de 1968. Estas informaciones fueron correlacionadas con el porcentual de la población con más de 65 años de edad de cada condado. La correlación encontrada es positiva y significativa

y su magnitud es 0,3466; lo que nos lleva a inferir que el Partido Republicano presenta una performance electoral menor en los condados donde la población anciana es porcentualmente más elevada.

Buscando evaluar el impacto de la regionalización adoptada sobre los resultados estadísticos, los autores montaron un programa que generaba todas las posibilidades de agregación de los 99 condados en un mínimo de 6 y en un máximo de 72 áreas y calcularon las correlaciones entre el porcentual de la población anciana y el porcentual de voto republicano. Como sería de esperarse, las correlaciones **varían** dependiendo del estándar de agregación de las áreas. Pero el grado de variación superó todas las expectativas. En el Cuadro 2, a seguir, son presentadas la menor y la mayor correlación encontrada para distintos números y estándares de agrupamientos de los 99 condados de Iowa.

En realidad, los resultados encontrados por Openshaw y Taylor demuestran que la misma base de datos sometida a distintos estándares de agrupamiento territorial genera resultados antagónicos. Si los 99 condados son reunidos en solo 6 zonas (contiguas o no) las correlaciones llegan a fluctuar entre un mínimo de -0,999 y un máximo de 0,999. En suma: basta **regionalizar “bien” para obtener el resultado que más conviene.**

Cuadro 2. Mayores y Menores Valores de Coeficientes de Correlación

Número de zonas o grupos	Sistema de Zoneamiento Contiguo		Agrupamiento sin Contigüidad	
	Correlación		Correlación	
	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima
6	-0,999	0,999	-0,999	0,999
12	-0,984	0,999	-0,999	0,999
18	-0,936	0,996	-0,997	0,999
24	-0,811	0,979	-0,994	0,999
30	-0,770	0,968	-0,989	0,999
36	-0,745	0,949	-0,987	0,998
42	-0,613	0,891	-0,980	0,996
48	-0,548	0,886	-0,967	0,995
54	-0,405	0,823	-0,892	0,983
60	-0,379	0,777	-0,787	0,983
66	-0,18	0,709	-0,698	0,953
72	-0,059	0,703	-0,579	0,927

Fuente: Openshaw e Taylor (1979), p. 130.

Desarrollos y crisis del Modifiable Areal Unit Problem (MAUP)

El impacto inicial del trabajo de Openshaw y Taylor fue muy grande. Particularmente entre aquellos geógrafos, estadísticos, economistas y sociólogos que –en la línea de Petty– ya reflexionaban sobre los matices impuestos por la regionalización a las estadísticas socioeconómicas. Para ellos, la demostración rigurosa

y exhaustiva de que un mismo sistema de datos procesados en distintos estándares de regionalización puede generar estadísticas de significado diametralmente opuesto redefinió los términos de sus propias investigaciones. En homenaje a este trabajo, a partir de los años 80 del siglo pasado, todos los matices potencialmente impuestos por el estándar de regionalización sobre las estadísticas espaciales pasaron a ser tratados como distintas manifestaciones del “MAUP”, sigla creada con base en el subtítulo del trabajo ya referido de Openshaw y Taylor³⁴.

Entre los innumerables desarrollos de la moderna producción teórica sobre el MAUP, nos interesa rescatar una conclusión en particular, sobre la cual será estructurada nuestra propuesta de enfrentamiento del problema. Aunque no se haya demostrado el carácter exhaustivo de esta clasificación, varios autores apuntan a la necesidad de diferenciar dos estándares básicos de problemas asociados a la regionalización: el problema de la agregación (¿en qué escala tomar las informaciones?) y el problema de la partición (¿cuál es la división territorial más adecuada?)³⁵. Cada uno de estos problemas enfoca las inferencias de **forma distinta**. Al matiz impuesto por hacer inferencias para la parte con base en las estadísticas del todo, lo llamamos “falacia escalar”. Al matiz impuesto por la agregación de áreas inconsistentes (esencialmente heterogéneas), lo llamamos “falacia ecológica”³⁶. Vale la pena analizar estos dos problemas con más atención. Comencemos por la falacia escalar.

Como se sabe, la renta per cápita de municipios de gran concentración demográfica y que cuentan con sistemas industriales y de servicios de alta complejidad (regiones metropolitanas, por ejemplo) usualmente supera la renta per cápita de municipios menores y eminentemente rurales. No obstante, los municipios más poblados y de economía

diversificada también tienden a presentar mayor desigualdad interna de la renta, cuya expresión geográfica es la emergencia de barrios (o municipios satélites) de renta per cápita inferior al promedio y muy inferior a la renta per cápita de los barrios privilegiados por la elite económica (o suburbios, que pueden obtener autonomía política y constituirse en nuevos municipios). En estos casos, se debe evitar cualquier inferencia extraída de informaciones agregadas para una parte del todo, aun cuando el desvío-estándar es conocido. Lo ideal es contar con estadísticas desagregadas, que serán confrontadas con las estadísticas agregadas para tener una aprehensión rica del “todo y de las partes”. Lo que importa entender es que las inferencias sobre el todo y sobre las partes deben basarse en informaciones estadísticas específicas y diferenciadas.

La así llamada “falacia ecológica” también está referida a un problema de agregación de subregiones desiguales. Pero ella difiere de la anterior en un punto crucial: mientras la macrorregión de la falacia escalar es (por así decirlo) “legítima”, la agregación de la “falacia ecológica” es equívoca. Un ejemplo puede ayudar a la comprensión de la distinción. Imaginemos un municipio donde todos los ciudadanos plenamente integrados al orden económico y político dominante son alfabetizados, pero que cuenta con una comunidad “quilombola”, que conforma 20% de la población del mismo, cuya totalidad de sus miembros no cuenta con ninguna educación formal, de manera que todos son analfabetos funcionales. Afirmar que 20% de la población de este municipio es analfabeta es incurrir en una “falacia ecológica”. El vicio de origen se encontraría en tomar una unidad esencialmente formal (el área del municipio) como una unidad substantiva, desconociendo el hecho de que ambas comunidades son recíprocamente extrañas y esencialmente distintas.

La distinción es de verdad importante. Pero ella no es mutuamente exclusiva: el área de intersección (o de limbo) entre las falacias escalar y ecológica es bastante amplia. Tomemos el último ejemplo como referencia. Si la educación básica fuere obligación del gobierno municipal, la afirmación de que 20% de la población del territorio es analfabeta no es meramente formal, sino real: es responsabilidad del conjunto de los habitantes enfrentar la realidad de una comunidad que debe ser reintegrada al cuerpo social.

Los desdoblamientos de esta ambivalencia pueden ser mejor entendidos con un nuevo ejemplo. Imaginemos un territorio que cuenta con cuatro centros urbanos donde se concentran la mayor parte de la infraestructura y servicios de salud, educación, cultura, esparcimiento, transporte y energía. Imaginemos que este territorio está dividido en cuatro regiones, cuyos nombres son “A”, “B”, “C” y “D”. En los dos “Cuadro-Mapas” reproducidos a seguir representamos este territorio. Los asteriscos representan los centros urbanos y las regiones son representadas por sus “nombres-letras” asociados a distintas tonalidades de fondo.

En el primer Cuadro-Mapa todos los centros urbanos se concentran en la región “A”; en el segundo Cuadro-Mapa impusimos una redefinición del área abarcada por cada región de forma que cada una de ellas pasa a contar con un centro urbano capaz de ofrecer los más diversos servicios. En la primera representación, la desigualdad regional es extrema. En la segunda, las cuatro regiones son igualmente contempladas con sistemas urbanos y de servicios, y el desarrollo regional se muestra perfectamente homogéneo. Las **conclusiones antagónicas no resultan de ninguna relocalización de las actividades económicas, sino de la mera redefinición de la división regional.**

Cuadro 3. Efecto de Distintas Regionalizaciones de un mismo Territorio Sobre los indicadores de Distribución Espacial de la Infraestructura

Cuadro-Mapa 1: Grandes Desigualdades			Cuadro-Mapa 2: Desarrollo Homogéneo		
C		B	C		B
	*	*	*	*	*
D	*	*	D	*	*
A			A		

Fuente: Ávila e Monastério (2006)

Leyenda: Las letras A, B, C, D = regiones; * = centro urbano.

Así, esta representación visual del MAUP es, a un mismo tiempo, la expresión sintética de su importancia y de la ambigüedad de sus desdoblamientos lógicos y teóricos. Desde luego, parece evidente que el problema del ejemplo anterior es de “partición”. Pero no se puede definir cuál es la partición adecuada y cuál la falaz. Y esto no es todo. Lo más importante es que no se puede garantizar que – a pesar de las apariencias – el problema de fondo es escalar y que no se manifieste como tal porque los investigadores no toman la macrorregión resultante de “A + B + C + D” como una región real. Es decir: tal vez el problema se encuentre en la pretensión equivocada de que la concentración de toda la infraestructura urbana compleja en la Región A (Cuadro-Mapa 1) es excluyente y perniciosa para los usuarios de B, C y D; cuando, de hecho, éste puede no ser el caso³⁷.

La distinción entre falacia escalar y falacia ecológica presupone la distinción entre macrorregiones (agregaciones de

regiones menores) consistentes e inconsistentes. Y, de forma aún más general, la propia categoría “falacia” presupone la posibilidad de jerarquizar informaciones estadísticas espaciadas por su adecuación a la realidad y/o capacidad de traducir alguna “esencia” o “verdad” territorial.

De este modo, difícilmente se encontraría época menos propicia para la difusión y consolidación de un proyecto de clasificación y jerarquización de regionalizaciones en “falaces” y “no falaces” que los años 1980, en el siglo pasado. Esta es, justamente, la década de la crisis del planeamiento keynesiano y socialista y, por extensión, la década en que el neoliberalismo pasa a hegemonizar el campo de la política económica y el deconstruccionismo posmoderno gana predominancia en el medio académico. En medio de estas crisis y críticas, un tema particularmente importante para el planeamiento tecnocrático de los años 60 y 70 será borrado de las agendas académica y política: la búsqueda de la regionalización científica del territorio con vistas al ordenamiento de la acción pública y a la distribución espacial de órganos, infraestructura y representaciones del Estado³⁸.

En un artículo titulado “La identidad y la representación: elementos para una reflexión crítica sobre la idea de región” Bourdieu sintetiza el nuevo discurso crítico. Recuperando la etimología común de los términos regir, reglar y regionalizar, Bourdieu afirma:

La regio y sus fronteras (fines) no pasan del vestigio borrado del acto de autoridad que consiste en circunscribir la región, el territorio (que también se denomina fines), en imponer la definición (otro sentido de finis) legítima, conocida y reconocida de las fronteras

y del territorio, en suma, el principio de división legítima del mundo social (Bourdieu, p. 114).

El hecho de que un autor, tan resistente a las modas como Bourdieu, virtualmente identifique regionalización, ejercicio de poder e ideología revela el grado de descrédito a que llegó el proyecto de fundar la división regional para fines de planeamiento en bases científicas.

En el plano de la apariencia, este movimiento crítico es diametralmente opuesto a la identificación del MAUP y de clasificación de las falacias de regionalización. Y, de hecho, existe tensión entre las dos perspectivas. Pero esta tensión está lejos de ser insuperable. Y ello porque los geógrafos y estadísticos que trajeron a la luz el MAUP y clasificaron los matices que distintas regionalizaciones impondrían a distintas estadísticas no arribaron a ningún acuerdo en su pauta positiva. Esto es; ellos demostraron que la regionalización adoptada influencia los resultados y exploraron lógicamente los matices y falacias posibles. Pero no suministraron un único argumento para privilegiar un método de división regional sobre otro. En el extremo, se podría pretender que todas son igualmente buenas o igualmente malas. Todas son tendenciosas, de una forma u otra.

Por ende, esta es justamente la conclusión a que arriban aquellos que identifican regionalización, ejercicio de poder e ideología: no existen regionalizaciones más legítimas que otras; todas son un mero ejercicio de dominación. Y si se llega al mismo lugar por un camino más fácil (y aparentemente más rico, pues define la imposibilidad de solución), ¿por qué recorrer el tortuoso camino de los tests estadísticos centrados en distinguir y clasificar matices?

El resultado de esta sorprendente conciliación de opuestos fue que los críticos de la regionalización por su dimensión ideológica se desvincularon de entender, comentar, difundir o divulgar el MAUP. De modo tal que la mayoría de los nuevos geógrafos, economistas regionalistas, estadísticos regionalistas, especialistas en desarrollo regional y políticas públicas continúan completando sus cursos de grado y posgrado sin entablar contacto con el extraordinario programa de investigación que aún se desarrolla en torno de este problema instigador.

Una propuesta de enfrentamiento del MAUP a partir de North y Marshall

Las hegemonías hermanas - posmoderna y neoliberal – no lograron hacer callar a los defensores del planeamiento. Aunque perseguidos, marxistas, keynesianos y heterodoxos de todos los tipos continuaron asolando los portones y murallas de los nuevos consensos en innumerables frentes. Pero no consiguieron (¡ni siquiera intentaron!) realizar la defensa de la regionalización científica. ¿Por qué?

Aparentemente, la respuesta se encuentra en el hecho de que la propuesta de regionalización dominante hasta los años 70 era, efectivamente, tecnocrática e ideológica. En realidad, a pesar del verdadero culto a Smith, la retomada de sus tesis por North nunca fue bien recibida en los medios heterodoxos. En especial, la defensa de la centralidad de las exportaciones agropecuarias y la creencia en la posibilidad de superación de la polarización satelitizadora sonaban demasiado ortodoxas para cualquier latinoamericano educado en la tradición cepalina. Y Francia había ofrecido un regionalista cuyas proposiciones parecían mucho más consistentes con las diversas heterodoxias, de Marx a la Cepal,

pasando por Keynes y Schumpeter: François Perroux.

Ya señalamos cómo las tesis de Perroux (en especial, cuando integradas a las tesis de Myrdal) llevan directamente a la defensa de políticas exogenistas de “modernización” de las regiones atrasadas. También señalamos el hecho de que esta construcción desemboca directamente en la identificación de las ciudades como núcleo motor del desarrollo. Cabe, ahora, traer a la luz la propuesta de regionalización “científica” de esta tradición: la determinación de las áreas polarizadas por los centros urbanos en el interior de algún modelo gravitacional y de jerarquización de ciudades.

Esta propuesta de regionalización no es solo ingenua. Simplemente suprime la diferencia en la determinación de las regiones. Todo se torna una cuestión de cantidad: número de personas, número de servicios, número de elementos de infraestructura, número de comunicaciones, número de viajes, etc. Y lo más irónico es que la ingenuidad cuantitativa del modelo se transforma en el principal argumento para su universalización: él cabe en todo lugar y es siempre igual en todas partes. Claro, pensamos aquí solo en el principio básico del sistema. Este debe ser ajustado a cada caso. Pero aquí se encuentra exactamente el centro del problema: todo lo que se agrega al principio básico es contingente, circunstancial. Principio universal, sólo existe uno: la jerarquía de ciudades. En definitiva, la ciudad es el centro de la reflexión, de la investigación, de la política, de los servicios, de la cultura, del esparcimiento, del comercio, de los intercambios, de la integración, de la producción industrial, de los transportes, de la tecnología, en definitiva, de todo.

Es fácil notar que las conclusiones que se extraen del modelo smitho-northiano de desarrollo regional endógeno son muy distintas. Desde luego, porque la actividad agropecuaria (y,

por extensión, lo rural) recupera centralidad en este modelo. Para North, no se puede evaluar el núcleo dinámico de un territorio a partir de la participación de las distintas actividades en el PBI. Un territorio cuyo PBI agropecuario corresponde a 10% (o menos) del total, el PBI industrial corresponde a 40% del total y el PBI de servicios corresponde a los 50% restantes, puede tener su núcleo dinámico en la agricultura. Este será el caso siempre que los servicios sean integralmente volcados a la atención del mercado local (actividades multiplicadoras o reflejas) y la industria se encuentre dividida en dos partes: la que se vuelca al mercado local (por ejemplo: panaderías, indumentaria, etc.) y la que enriquece bienes de la agropecuaria local para la exportación. En este caso, la última ecuación del modelo de North presentado en el capítulo anterior asume una forma particular: el valor de “X” pasa a ser identificado con el valor de las materias primas agropecuarias y el parámetro “ β ” asume valores por sobre el de la unidad independientemente del grado de integración hacia arriba, siempre que la integración hacia abajo (enriquecimiento) sea significativa.

$Y_d = \beta X / (1 - w)$; donde $\beta > 1$ e X = valor de las materias primas.

La ventaja de dar esta interpretación al modelo es que ella nos permite definir el alcance de las regiones periféricas (en oposición a los grandes centros metropolitanos, que conforman una región en sí y funcionan como polos de un amplio territorio) a partir de la relación entre la producción rural y el enriquecimiento urbano. Tal como propone North:

Para los propósitos de los economistas, el concepto de una región debería ser redefinido, a fin de resaltar

que la cohesión unificadora de una región, por sobre y más allá de las semejanzas geográficas [físicas], es su desarrollo en torno de una base de exportación común. Es eso lo que la torna unificada económicamente y vincula las riquezas de área. Esto tiende a resultar en el desarrollo interdependiente de economías externas dentro de la región y a unificar esfuerzos políticos con miras a la ayuda gubernamental o la reforma [de las instituciones] política[s]. El geógrafo enfatizó las funciones distributivas de los centros nodales de una región, pero el papel del centro nodal en el suministro de economías externas para las industrias de exportación es igualmente importante. (North, 1954, p. 312. las negritas son mías.)

Existe todo un conjunto de verdaderos hallazgos en este corto pasaje. En primer lugar, North explicita un punto de suma importancia: **la regionalización económica no excluye, ni se somete a otras regionalizaciones que pueden ser igualmente válidas, dados sus propósitos específicos.** No se trata de proponer “la” regionalización “correcta”. Se trata, tan solo, de **proponer la regionalización que minimice los riesgos de incurrir en una “falacia ecológica” en la identificación de las actividades dinamizadoras.** Por ejemplo: la dinámica económica del ya referido municipio de Santa Cruz do Sul estará directamente ligada a la dinámica de la industria del tabaco. De la misma forma, la dinámica de cada municipio del entorno que produce esta materia prima está vinculada a la dinámica de los demás y del polo de Santa Cruz. Esto nos permite identificar una “región tabacalera” de dinámica profundamente solidaria³⁹.

A continuación, North llama la atención hacia el hecho de

que la región económica no desconoce la homogeneidad física (ni podría, dado que las especializaciones agropecuarias están vinculadas a la misma), pero no parte **directamente** de esta. Otras regionalizaciones potencialmente legítimas deben partir de estos indicadores. Por ejemplo: las cuencas hidrográficas parecen ser el punto de partida natural de una regionalización ambiental y deben organizar un sistema de gerenciamiento y fiscalización de los usos y abusos del medio ambiente, lo que no significa que debamos someter todas las regionalizaciones a las cuencas hidrográficas.

Por otro lado, el reconocimiento de la multiplicidad de las regionalizaciones “no falaces” se articula con el reconocimiento dialéctico de vínculos entre la regionalización económica y variables primariamente no económicas. Así es que North llama la atención hacia la importancia de los aspectos geofísicos en la especialización productiva básica, rescata explícitamente los intereses políticos comunes de un territorio que comparte una misma base productiva y reconoce las funciones articuladoras de los polos urbanos en el suministro de los más diversos servicios. Pero al rescatar los polos, introduce una exigencia más en el sistema tradicional de jerarquía gravitacional urbana: **la de que los polos se articulen productivamente con su periferia, ofreciendo insumos y procesando materias primas**. La centralidad de esta contribución reside en el hecho de que ella abre espacio para una distinción fundamental entre polos regionales y polos multiescalares (o sin región). Los primeros son centros de enriquecimiento y de suministro de servicios a un entorno productivo determinado. Los segundos sirven a distintas regiones, pudiendo presentar vínculos tan o más fuertes con territorios distantes como con el propio entorno⁴⁰.

Por último, North llama la atención hacia la necesidad de

pensar la regionalización económica no solo a partir de la realidad actual, sino de las posibilidades de trayectoria regional abiertas por las economías externas. North está anticipando aquí el rescate que será hecho en los años 1980 de la teoría marshalliana de los distritos industriales y que redundará en el proyecto de desarrollo endógeno con base en Núcleos Productivos Locales (NPLs).

Y es instigador que los estudios regionales de los años 1980 estén marcados, a la vez, por la crisis del proyecto tecnocrático de regionalización y por la retomada y desarrollo de la teoría marshalliana de los “territorios inteligentes”. En definitiva, los dos desarrollos tienen sentidos opuestos. Mientras el primero desagua en la pretensión de Bourdieu de que toda la regionalización sería una imposición asentada sobre construcciones ideológicas, el segundo desagua en la pretensión de que las regiones, lejos de ser constructos abstractos, serían “unidades artificiales reales”⁴¹. Lo más interesante es que, a pesar de esta contradicción intestina, hay analistas que se consideran signatarios de las dos perspectivas. ¿Cómo esto es posible?

Desde luego, hay analistas cuyo compromiso con las modas (y, preferentemente, con todas ellas) es tan grande como lo es la falta de compromiso con la lógica. Pero aún si dejamos estas tristes figuras de lado, todavía encontraremos quien pretenda concordar, a un mismo tiempo, con Marshall y Bourdieu. ¿Cómo?

Nos parece que el punto de partida para responder a la pregunta anterior se encuentra en las distintas interpretaciones posibles de la categoría “inteligencia territorial” y en las distintas posibilidades de jerarquización de las economías externas y de sus impactos para el desarrollo de largo plazo. En definitiva, los modelos exogenistas de Perroux y Barquero se encuentran enteramente basados en las externalidades generadas por polos y

actividades innovadoras. Pero, en estos autores, las externalidades serán tanto más relevantes para el desarrollo del territorio cuanto más universales ellas fueren: infraestructura logística y de comunicación de uso general, centros de I&D, Universidades, Parques Tecnológicos; en fin, todo lo que sustente un milieu inovateur en el sentido general y universal, con un mínimo de enraizamiento en productos y cadenas “tradicionales”.

De modo diferente, en Smith, Marshall y North – como, dicho sea de paso, en toda la tradición analítica anglosajona y protestante – hacer y saber son indisociables. La innovación es un desdoblamiento del conocimiento; pero el conocimiento real, operativo, transformador es un desdoblamiento de la actividad, del trabajo, de la producción. Para el anglosajón protestante y empirista el learning resulta del doing⁴². De modo que, para la tradición anglosajona, los territorios inteligentes son territorios caracterizados por la dedicación a algunas actividades bien determinadas. En las palabras de Marshall, cuando un determinado territorio se especializa en determinadas actividades:

“los secretos de la profesión dejan de ser secretos, y, por así decirlo, quedan sueltos en el aire, de modo que los niños absorben inconscientemente un gran número de ellos. Se aprecia debidamente un trabajo bien hecho, y se discuten inmediatamente los méritos de inventos y mejoras en la maquinaria, en los métodos y en la organización general de la empresa. Si uno lanza una idea nueva, ella es inmediatamente adoptada por otros, que la combinan con sugerencias propias y, así, esa idea se torna una fuente de ideas nuevas”. (Marshall, [1890], 1982; p. 234).

Como bien lo sabe Marshall, estas actividades nucleares demandan insumos y enriquecimientos, alimentando la diversificación del tejido productivo en una red de actividades asociadas de gran complejidad; algunas de las cuales presentan potencial de uso bastante general. Pero el núcleo dinamizador del sistema, el corazón de la “máquina social” no se encuentra en la infraestructura de uso universal (por ejemplo: sistemas logísticos o comunicacionales) o en la frontera de la investigación científica universitaria. El hecho de que las actividades propulsoras se organicen en sistemas cada vez más complejos – bajo la forma de cadenas, núcleos productivos y sistemas locales de producción - no implica necesariamente (salvo ciertas excepciones) la superación de la especialización regional. Desde la perspectiva de North y Marshall, aún sistemas regionales cuya diversificación fue llevada muy lejos usualmente continúan contando con actividades nucleares. Y estas actividades – integradas verticalmente a los sistemas productivos primarios – definirán la extensión, la forma y la dinámica del territorio, definirán las regiones económicas, y definirán las coparticipaciones y agregados legítimos (en el plano económico), en oposición a las falaces.

Conclusión

El trabajo de Openshaw y Taylor abrió de par en par una puerta que siempre estuvo entreabierta y por cuya rendija muchos espionaron. Todos los que vislumbraron el interior de la alcoba conocían la asimetría de la relación entre estadística y regionalización. La primera dominada por la segunda. También sabían que la única forma de detentar el control de la región sobre los resultados es controlando la propia división regional. Y, correctamente, estos analistas criticaron a los que negaban

cualquier cuestionamiento al estándar de regionalización. Tres años antes del revolucionario experimento de Openshaw y Taylor, William ya afirmaba:

“Ningún estadístico que se precie de tal tomaría en un estudio un conjunto arbitrario de individuos como su muestra, sin ningún cuestionamiento posterior de los criterios de elección. De la misma forma, **esperamos que estén contados los días de los investigadores de las ciencias regionales que producen sistemas de zoneamiento salidos de la galera, y operan con los mismos sin ninguna consciencia de las implicancias del agrupamiento sobre los resultados de sus investigaciones**” (Williams, 1976, p. 143; la negrita es mía).

Infelizmente, el deseo anunciado por Williams no se realizó. De modo tal que en los días de hoy, tal como hace cuarenta años, las regionalizaciones continúan siendo generadas en galeras. Y no podía ser diferente. El problema de fondo parece ser el hecho de que el **programa de investigación del MAUP se basa en un grave equívoco: la expectativa de que su solución pueda emerger de los “investigadores de las ciencias regionales”**. Pero no puede. No si pretendemos que estos investigadores conformen una unidad. No si pretendemos que algunos (¿geógrafos? ¿estadísticos? ¿economistas? ¿ambientalistas? ¿planificadores? ¿docentes? ¿criminalistas? ¿sociólogos?) investigadores, a partir de alguna metodología “científica”, deberían producir “la” regionalización correcta. Este es el programa de los tecnócratas exogenistas. Este es el fetiche que tiene que ser eliminado.

La cuestión de la regionalización “no falaz” no es una cuestión que puede ser planteada independientemente del objeto particular del regionalizador. La regionalización económica es una. La regionalización de la gestión ambiental es otra. La regionalización más adecuada a la gestión de la salud o de la educación o de la seguridad pública son otras, terceras, cuartas y quintas.

Tal como North procuró demostrar, si buscamos acompañar/proyectar/planear/ la dinámica económica de los territorios, la regionalización pertinente será la que rescata y diferencia las determinaciones de la dinámica económica regional. y estas son: 1) el número, la distribución espacial y la tasa de crecimiento de las actividades propulsoras en un territorio dado; 2) el estándar de distribución, absorción local y destino de la renta del territorio; 3) las características técnicas de las actividades y cadenas productivas que impulsan (o circunscriben) la densificación y complejización de las cadenas propulsoras regionales y su transformación (o no) en Núcleos Productivos Locales; y 4) la capacidad de los líderes empresariales y de los trabajadores que actúan en las actividades (y/o cadenas; y/o NPLs) propulsoras y multiplicadoras de reconocer los desafíos interpuestos al desarrollo del territorio y articular los instrumentos necesarios para la superación de los mismos.

Esta última dimensión – referida a la consciencia política que el territorio tiene de sí - de la regionalización económica pertinente, es la más compleja de evaluar. Felizmente, ella es precedida por dimensiones cuantificables. Y el hecho de que la cuarta dimensión no es rigurosamente cuantificable, no impide su apropiación y evaluación empírica. Mostrar cómo se debe mensurar lo mensurable y cómo se puede evaluar empíricamente lo inconmensurable en el interior de una estrategia de planeamiento

del desarrollo regional endógeno es el objetivo de la segunda parte de este trabajo.

Capítulo 4

En búsqueda del Territorio-Relevante: Principios de Análisis Dinámico y Estructural de Territorios-Foco y sus Entornos

Introducción: territorio-foco X territorio-relevante

El gran desafío del planeamiento del desarrollo territorial es la identificación del territorio relevante para el análisis. Reconocer la primacía de estos desafíos implica reconocer que, usualmente, el territorio que demanda el análisis de su potencial de desarrollo es una “unidad artificial económicamente inconsistente”; dado que no posee el mínimo de autonomía dinámica para planear su propio desarrollo económico. Y esto porque los sujetos del planeamiento – aquellos que demandan programas de desarrollo económico territorial a consultoras técnicas – son instituciones cuya circunscripción geográfica raramente corresponde a la región en la cual la **dinámica económica** del territorio sometido al análisis es definida. Como regla general, la demanda de planeamiento deviene de un órgano público (gubernamental o no gubernamental) que cuenta con recursos materiales y legales para planear el desarrollo de un territorio políticamente delimitado, como un municipio, un Estado de la Federación o una región cuyas fronteras no fueron

definidas por criterios económicos.

Imaginemos que un determinado municipio solicita un diagnóstico sobre sus perspectivas de desarrollo y una estrategia capaz de maximizar el aprovechamiento de sus potencialidades. Este es el “territorio-foco” del análisis. Pero cuando el “territorio-foco” es un municipio, raramente él es el “territorio-relevante”, entendido aquí como el territorio cuya dinámica determinará las potencialidades y los desafíos del foco. Como regla general, cuando el territorio-foco es un municipio, el territorio-relevante es una región más amplia⁴³.

Cuando el territorio-foco ya es una región compuesta por un conjunto de municipios, el territorio-relevante puede ser igual, mayor, menor o simplemente distinto del territorio-foco⁴⁴. En este caso, usualmente el territorio-relevante será multiescala, involucrando, tanto la redivisión de la región originalmente propuesta, como la incorporación de nuevas áreas con las cuales la región presenta solidaridad dinámica, pero que fueron indebidamente excluidas de la regionalización inicial.

Pero que se entienda bien: pretender que la identificación del territorio-relevante sea el gran desafío no significa pretender que éste sea el punto de partida analítico. En realidad, él está más cerca del punto de llegada que del punto de partida. El punto de partida es el ya sabido. Y, al inicio, no tenemos ninguna indicación sobre la espacialidad del territorio-relevante⁴⁵. Incluso porque – **al contrario de los sistemas de regionalización tecnocrática y universalista – estamos en búsqueda justamente de aquello que es específico del territorio; de lo que le es peculiar y único; de lo que lo diferencia ante los “demás”** (aquellos que, a pesar de próximos o incluso contiguos, presentan una dinámica económica esencialmente distinta). Esto implica afirmar que estamos en la

búsqueda de una “unidad artificial realmente diferenciada”. Y no podemos buscar diferencias si congelamos los procedimientos analíticos y los tornamos independientes de la propia realidad estudiada.

Por otro lado, si es necesario flexibilizar los procedimientos analíticos con miras a su adecuación a cada situación concreta, existen algunos procedimientos estándar que pueden y deben ser presentados en el orden natural (o, al menos, en el orden más usual) en que ellos son adoptados en los distintos análisis de regiones concretas. Y el primer procedimiento es **realizar comparaciones sistemáticas de los indicadores recabados para el territorio-foco con los indicadores recabados para sus “múltiples entornos”**.

Si el territorio-foco es un municipio, entre los “entornos” a ser evaluados debemos incluir: 1) El conjunto de los municipios limítrofes a los cuales el municipio-foco cedió área en procesos de autonomización reciente (áreas estadísticamente comparables); 2) El conjunto de los municipios limítrofes al municipio-foco; 3) Las regiones en las cuales el municipio está institucionalmente integrado⁴⁶; 4) El conjunto del Estado (o el país, si la economía nacional es relativamente pequeña y/o no se organiza como Federación) en el cual el municipio-foco tiene su sede⁴⁷. Asimismo, si el municipio-foco es un municipio polo (con o sin región, no importa) puede ser útil comparar su performance de corto, mediano y largo plazo con la de otros polos con expresión demográfica y económica similar en el Estado (o país)⁴⁸.

Por oposición, si el territorio-foco ya es una región es necesario diferenciarlo internamente, con vistas a evaluar si él constituye una unidad real o no. En este caso, un buen punto de partida es identificar los municipios polo (en el sentido más simple y general de los modelos gravitacionales: las mayores

aglomeraciones urbanas) y seguir-confrontar sus indicadores. De igual manera, si hay regionalizaciones institucionales que subdividen la región-foco, estas deben ser rescatadas para que se pueda evaluar lo que unifica y lo que diferencia las subregiones⁴⁹. Por último, cabe comparar la dinámica de la región-foco con las demás regiones similares (sea cual fuere la base de regionalización adoptada), así como con la economía del conjunto del Estado (o país) donde la región está localizada.

Rescatando la dinámica del territorio-foco y de sus entornos

Los primeros indicadores que deben ser rescatados y confrontados son los indicadores de performance, los indicadores dinámicos. La importancia de este punto de partida se encuentra en el hecho que, usualmente, la demanda de un diagnóstico y de un programa de desarrollo regional está asociada a alguna evaluación (en general, meramente intuitiva) de la performance económica del territorio-foco. Vale decir: el sujeto demandante de una política de desarrollo regional posee un diagnóstico previo de su propia performance y de los desafíos planteados. La sistematización de la performance del territorio y su comparación con la performance de otras estructuras territoriales permite el cotejo de los resultados encontrados con el diagnóstico intuitivo de los contratantes. Como regla general, emergen convergencias y divergencias. Y la exploración de ambas es de suma utilidad. En particular, la identificación de contradicciones alimenta discusiones y hallazgos inesperados. Raramente, la evaluación intuitiva de los gestores del territorio es infundada. No obstante, innumerables veces, el problema real no corresponde exactamente al problema anunciado. Y esto sólo sale a la luz a través de la confrontación de informaciones.

Existen diversas variables e indicadores que proporcionan distintas dimensiones de la performance económica de una región y es extremadamente valioso rescatar el mayor número posible de ellos y confrontarlos. Por otro lado, también es necesario evitar la mera acumulación de datos, jerarquizando los indicadores en función de la confiabilidad y precisión de los sistemas de información sobre los cuales fueron basados. Esto nos lleva a proponer una jerarquía básica de indicadores dinámicos, partiendo de los más simples y claros – como los indicadores demográficos – a los más complejos y pasibles de interpretaciones erróneas – como los índices de desarrollo humano (IDH).

El privilegio de las informaciones demográficas sobre informaciones propiamente económicas tales como la comparación de la evolución del Valor Agregado Bruto (VAB) del territorio-foco y de sus diversos entornos y/o subregiones – tiene diversas determinaciones. En primer lugar, la contabilidad demográfica es mucho más simple, más antigua y más homogénea que la contabilidad socioeconómica. Tanto los criterios de asignación de actividades en los sectores primario, secundario o terciario, como las bases informacionales para cálculo de los VABs o PBIs (Productos Brutos Internos) municipales, regionales, estaduales y nacionales varían a lo largo del tiempo, imponiendo discontinuidades a series estadísticas que no son rigurosamente comparables. Además de ello, la unidad de cómputo del VAB es monetaria, lo que impone un ejercicio extremadamente complejo de comparación temporal de valores en economías sometidas a inflación crónica (y, como en Brasil, sometidas a innumerables cambios de numerario). Como si esto no bastase, el **producto** de un municipio no se convierte, necesariamente, en **renta** para los agentes domiciliados en el mismo. El VAB generado por un emprendimiento con sede en un municipio del interior incluye impuestos (que serán canalizados hacia los gobiernos federal y estadual), intereses y amortizaciones

(que serán canalizados hacia las instituciones financiadoras, en general, externas) y lucros (que serán canalizados hacia la matriz cuya sede puede ser externa). La aproximación entre producto local e renta local – entre PBI per cápita y calidad de vida – es, por tanto, usualmente equívoca.

Pero la principal determinante de la primacía de la demografía sobre las variables directamente económicas yace en el hecho que la **comparación de la dinámica poblacional** de territorios distintos de una misma nación (esto es: en el interior de un territorio sin ninguna circunscripción institucional a la migración) ya es la expresión objetiva de un conjunto de evaluaciones subjetivas de los emigrantes sobre el diferencial de calidad de vida de los territorios abandonados vis-à-vis con los territorios de destino. Los municipios que pierden población (o cuya población crece por debajo del promedio de la región de referencia) están siendo clasificados por los emigrantes como territorios con menor capacidad de absorción y remuneración adecuada de su potencial productivo que los municipios que reciben inmigrantes y que ganan población por sobre el estándar regional⁵⁰.

Asumir la priorización del análisis demográfico no implica desvalorizar el seguimiento de variables ya referidas como VAB, PBI y renta monetaria declarada (en los Censos Demográficos), así como la evolución de estas mismas variables relativizadas (per cápita o por área). No obstante, es necesario tomar mucho cuidado con vistas a no imponer comparaciones impropias entre variables calculadas a partir de metodologías muy distintas. Una forma de eludir – ¡sin anular! – el problema de la comparabilidad es buscar evaluar la evolución de la **participación** del territorio-foco y de sus entornos más próximos en el VAB (y/o en el PBI; y/o en la renta monetaria) de regiones mayores, en las cuales el/los mismo(s) se encuentra(n) inserto(s). Ordenando cronológicamente

las informaciones sobre la participación porcentual de los distintos VABs (agropecuario, industrial, de servicios, etc.) del territorio-foco en las regiones de las cuales él es parte alícuota, podemos calcular la correlación entre las dos variables y la significancia de la misma. Si la correlación entre tiempo y participación en el PBI es positiva, el territorio-foco (y sus entornos más próximos) presenta(n) un desempeño superior a la región como un todo; si fuere negativa, el desempeño es peor; si fuere nula, el desempeño es similar.

Por último, es necesario tener mucho cuidado con el análisis de la evolución de variables relativizadas. La **renta per cápita, por ejemplo, puede subir tanto como la renta aumenta cuando la población disminuye**. Al final, los que emigran de un territorio son los que reciben una renta insatisfactoria; los que se quedan están usualmente satisfechos con su remuneración, y esta tiende a ser superior. Ampliar la renta per cápita puede ser, así, la otra cara de una pérdida poblacional bastante sintomática y preocupante. Cabe observar que, después de la implantación de la jubilación rural en Brasil, la renta monetaria per cápita creció velozmente en diversos municipios rurales que venían perdiendo población y cuyas participaciones en el VAB y en el PBI nacional venían cayendo aceleradamente. Este cuadro es de crisis. Pero él puede ser oscurecido si tomamos el crecimiento de la renta per cápita acríticamente. Como regla general, la interpretación de indicadores relativizados debe ser hecha en asociación con los indicadores absolutos (población total, VAB total, renta domiciliaria municipal total). La misma excepción cabe para los diversos tipos de índices de desarrollo humano (IDH). Sin ser inútiles, el hecho que los índices resulten del promedio (simple, ponderado, armónico o lo que sea) de indicadores puede encubrir la existencia de graves problemas. Para tal, basta que los indicadores que señalan insuficiencias sean compensados por indicadores donde el desempeño del territorio es particularmente positivo.

Este análisis de performance genera un diagnóstico inicial del estándar de desarrollo del territorio-foco en comparación con diversas escalas de regionalización. Ya en este nivel van delineándose solidaridades y oposiciones dinámicas que serán utilizadas más adelante en la determinación del territorio-relevante⁵¹. Asimismo, el diagnóstico de performance permite evaluar con mayor rigor la acuidad del “diagnóstico intuitivo” del agente demandante del estudio. Usualmente, en este cotejo son identificadas convergencias y divergencias. Y los debates promovidos con el fin de evaluar los determinantes de las divergencias analíticas usualmente generan pistas importantes para el estudio por delante.

De cualquier forma, el diagnóstico de performance es solo el primer paso en la búsqueda de la determinación de la región-relevante. El indicador fundamental, a partir del cual debe emerger una (o más de una) propuesta de “regionalización relevante” no es un indicador dinámico, sino un indicador de estructura. Él es tan importante que merece una sección sólo para sí.

Cociente Locacional, “o” indicador económico regional

Tal como vimos a lo largo de los tres primeros capítulos, tanto la dinámica de un territorio, como su regionalización económicamente consistente deben partir de su perfil de especialización y exportaciones. Pero, hasta ahora, nada fue informado sobre el indicador relevante para la determinación de las actividades propulsoras y su diferenciación de las actividades volcadas al mercado interno. De acuerdo con North, sin embargo, tal diferenciación es bastante simple:

“las industrias de exportación deben ser claramente distinguidas de las ‘industrias residenciales’. El término residencial es usado para designar una industria para el mercado local que se desarrolla donde reside la población consumidora. Para determinar el área de mercado de cada industria de manera más precisa de lo que se puede hacer por una clasificación a priori se emplea el cociente locacional [CL], desarrollado por Hildebrand y Mace. El cociente locacional compara la concentración de empleo de una determinada industria en un área (la economía objeto, que para nuestro objeto es la región) con otra área (la economía de referencia, que para nuestros propósitos es la nación)” (North, 1955, p. 300/1).

Tal como veremos más adelante, la apropiación que North realiza de esta categoría es bastante plástica. Y tiene que ser así: dependiendo de las características del territorio bajo análisis, tomar la nación como economía de referencia es lo más adecuado. Pero en el caso de un país continental como Brasil, marcado por profundas disparidades y diferencias regionales, la economía de los Estados de producción diversificada o de las grandes regiones nacionales es, como regla general, una buena referencia para evaluar si una determinada actividad está volcada al mercado interno o a la exportación. En este caso, el CL asume la siguiente forma:

$$1) \text{ QL} = \frac{(\text{Empleo Ind A Reg E})}{(\text{Empleo Total Reg E})} \div \frac{(\text{Empleo Ind A Estado E})}{(\text{Empleo Total Estado E})}$$

Imaginemos que la industria “A” es la industria del calzado. Imaginemos, además, que la Región R es la región del calzado de la región del Vale do Rio dos Sinos. Imaginemos, finalmente, que el

empleo en el sector del calzado en esta región corresponde a 40% del empleo total. Si esta misma industria genera 10% del empleo del Estado y (Rio Grande do Sul), el CL queda definido como $CL = 4 = (40\% / 10\%)$. Se dice que el Vale dos Sinos es cuatro veces más especializado que Rio Grande do Sul en la industria del calzado.

La relación entre CL y exportaciones tiene como base un presupuesto: el de que los niveles de consumo de las diversas regiones son significativamente homogéneos. Así, si una región dedica un porcentaje de trabajadores cuatro veces mayor que el conjunto del Estado a la producción de un bien “x”, en torno de $\frac{3}{4}$ de la producción de la región debe estar siendo canalizada hacia otras regiones. La producción más especializada correspondería, así, a la producción para exportación. Los productos de exportación son aquellos en que el territorio es más especializado que la macro-región en que él está insertado. Pero - cabe observar - por ello no se sigue que cualquier CL por sobre la unidad revela una actividad volcada a la exportación. Como bien recuerda North,

“Hildebrand y Mace tuvieron en cuenta algunas diferencias [regionales] en las funciones de demanda, lo que podría hacer que algunas actividades residenciales apareciesen por sobre 1,00. Ellos llegaron a la conclusión de que 1,508 era el límite de su estudio”(North, 1955, p. 302, nota 32).

Cuál, exactamente, es el límite inferior del CL de una actividad de exportación y cuál es el límite superior del CL de una actividad volcada al mercado local, no puede ser determinado a priori. Pero es importante estar atento al impacto sobre el indicador

de la economía que nos sirve de referencia para comparaciones. Si la economía de referencia es la nación, pueden emerger distinciones más expresivas en el perfil de las demandas locales, y un CL elevado puede referirse a una industria doméstica. Pero si la región de referencia es subnacional (la región Centro-Oeste; cualquier Unidad de la Federación; una macro-región estadual del IBGE) un CL cercano a 1 puede ser un CL exportador. Basta, para ello, que todo el territorio de referencia sea tan especializado en la producción y exportación del bien “x” como la región en análisis.

North reconoce asimismo que el cociente locacional de Hildebrand y Mace

“no es muy apropiado para la agricultura. En este caso, usé un coeficiente de especialización en el cual el numerador es el volumen físico de la producción de la región en relación al volumen físico de la producción de bienes agrícolas en toda la nación. El denominador es el valor absoluto de la nación [sic]. Aunque tal coeficiente presente algunas limitaciones obvias y deba ser usado con cuidado, es más ajustable a los datos disponibles que el cociente de localización” (North, 1955, p. 302).

Los determinantes de la inconsistencia del CL de Hildebrand y Mace con la producción agropecuaria son claros. Dada la estacionalidad que caracteriza la producción rural, no podemos asociar de forma simple los trabajadores ocupados en la agropecuaria a este producto o con aquella actividad de forma exclusiva. Por otro lado, no queda claro, en el pasaje anterior, cómo North propone que se calcule el “denominador [como] valor absoluto de la nación”. Si el autor utilizó la categoría valor

en sentido económico riguroso, su propuesta sería la de evaluar la producción de toda la actividad agropecuaria (o, de una parte de esta, como la agricultura temporaria) en términos de Valor Bruto de la Producción o Valor Agregado Bruto. Aceptada esta interpretación, las ventajas y ambigüedades de la medida propuesta por North quedan claras.

$$2) QL_N = (\text{Quantum X na Reg R} / \text{Quantum de X no Est E}) / (\text{VAB agropec Reg R} / \text{VAB agropec Est E})$$

La unidad entre el CLH-N (CL de Hildebrand y Mace) y el CLN (CL de North) queda clara si convertimos la ecuación 1, arriba, en la ecuación 3, abajo, por manipulación algébrica

$$3) QL_{H-M} = \frac{(\text{Empleo Ind A Reg R})}{(\text{Empleo Ind A Estado E})} \div \frac{(\text{Empleo Total Reg R})}{(\text{Empleo Total Estado E})}$$

Supongamos que la Región R detenta 4% del empleo en la industria del calzado del Estado E. Supongamos, además, que esta región detenta 1% del empleo total del Estado E. En este caso, el CLH-N de la industria del calzado en la Región R sería de 4; indicando que la región es cuatro veces más especializada en calzados que el Estado de referencia. Es esta la idea que North rescata en su CL particular: suponiendo que los productos agropecuarios tengan precios finales y costos de producción similares en las diversas regiones del territorio nacional (hipótesis fuerte), si la participación de una región R en la producción física de soja fuere de aproximadamente 4%, pero la participación de este mismo territorio en el VAB agropecuario en general es de 1%, North atribuye un CL⁵² de 4 a la especialización en la soja de la región R.

Entonces, si el valor específico del indicador tuviese alguna función proyectiva, si él condujese a algún tipo de jerarquización económica de las actividades propulsoras, una medida calculada en estos términos, con poco rigor y sin un control bien determinado, sería muy poco confiable. Pero no es de eso que se trata. Lo que se desea es observar y catalogar las discrepancias. Un CL por sobre la unidad requiere atención. Si fuere mayor que 2, difícilmente la actividad será volcada solo al mercado interno. Si fuere mucho mayor que 2, se trata de una actividad en que el territorio presenta una expertise muy particular, y la actividad merece ser investigada en algún detalle, puesto que no hay margen para dudas de que ella se articula a alguna cadena volcada a la exportación. Esto es todo lo que importa extraer del CL. Ello significa decir que podemos tolerar un cierto margen de fluctuación y subdeterminación de la categoría sin temer por la calidad de las inferencias extraídas a partir de su seguimiento. Incluso porque – al fin y al cabo – si los CLs fueron alterados hacia arriba por peculiaridades en el estándar de consumo de la región específica, o fueron alterados hacia abajo porque el territorio de referencia es muy pequeño y significativamente especializado en algunos pocos productos de exportación, estas informaciones acabarán por emerger a lo largo de estudio. El CL es solo una señal. ¡Pero qué señal!

El CL habla sobre especialización y, por tanto, de producción hacia fuera, apuntando a las actividades propulsoras. Pero – dentro de la tradición anglosajona de Smith, Marshall y North – esta especialización también habla de expertise, learning by doing, innovación y competitividad. El CL es una medida que nos trae “señales” sobre cada una de estas variables clave que – como procuramos demostrar con nuevas determinaciones en cada capítulo – están profundamente enraizadas en el caso de la dinámica regional.

Antes de avanzar sobre este punto, no obstante, es necesario determinar y diferenciar rigurosamente las categorías de “actividad económica”, “sector económico” y “cadena productiva”. Este es el objeto de la próxima sección

Actividades, Sectores y Cadenas

Tal como las familias y los “territorios-relevantes”, las actividades económicas son “unidades artificiales reales”. Esto importa afirmar que ellas son **creaciones humanas** que se asientan en bases **materiales e históricas**. El hecho de ser un sistema de clasificación ya revela su carácter de artificio humano. Su base material son las características técnicas peculiares de los distintos procesos de producción. Y como los procesos productivos cambian a lo largo de la historia, el sistema de clasificación también cambia a través del tiempo⁵³.

Simultáneamente, la creciente integración de los mercados mundiales impone una creciente aproximación de los sistemas nacionales de clasificación. Con el advenimiento del Sistema de las Naciones Unidas (que comprende, además de la propia ONU, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio y otras instituciones de regulación internacional), fue creado el ISIC - International Standard Industrial Classification of All Economic Activities -, que orienta todos los sistemas nacionales de clasificación productiva. Pero el ISIC sufre adaptaciones en cada país, en función de sus peculiaridades edafoclimáticas y/o de su estructura socio-productiva concreta⁵⁴. En Brasil, se adopta un sistema clasificatorio denominado Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), que es recurrentemente actualizado en función de las transformaciones productivas del país y en función de nuevas

reglamentaciones de la ONU. La CNAE vigente (2.0) cuenta con 21 secciones, 87 divisiones, 285 grupos y 673 clases⁵⁵.

Este sistema clasificatorio es utilizado tanto por los órganos productores de informaciones estadísticas (IBGE, IPEA, etc.), como por los órganos nacionales, estaduais y municipales de regulación de las actividades económicas y fiscalización de la recaudación tributaria⁵⁶.

Cuando nos referimos a **actividades económicas**, usualmente estamos refiriéndonos al nivel máximo de abertura (disponible) en el sistema de clasificación nacional o internacional. En oposición a las actividades propiamente dichas, las categorías en las cuales estas son **agregadas** (secciones y divisiones, en el caso de la CNAE) corresponden a lo que llamamos **sectores de actividad**.

Lo que es necesario entender es que la integración de distintas **actividades** en **sectores** (cabe decir: que el sistema **sectorial de agrupamiento** de actividades) no es la única alternativa existente. Es el sistema dominante solo porque es el sistema más fácil y confiable de clasificación de actividades; pues el **sistema sectorial agrupa las actividades, primariamente en función de similitudes de los procesos técnico-productivos y, secundariamente, con base en similitudes del producto final**.

La agregación máxima de un sistema de clasificación sectorial es la famosa tríade “agropecuaria, industria y servicios”. En este caso, se torna evidente, de un lado, la pluralidad de actividades agrupadas y, por el otro, la prevalencia del criterio técnico-productivo en el agrupamiento. Al final, no existe “el” producto de la agropecuaria. Papaya, leche, café, aves vivas y vacunos en pie son algunos de los innumerables productos de la agropecuaria. Lo que impone la cuestión: ¿cuál es el fundamento de esta agregación? y la respuesta es la similitud de los patrones técnicos

de producción en oposición a los sistemas de producción industrial y de servicios. Más exactamente, las actividades agropecuarias se distinguen de las actividades urbanas por el grado de control humano (artificialidad) del ambiente productivo⁵⁷.

Industrias y servicios urbanos comparten la artificialidad de los medios. Pero se distinguen por otra dimensión técnica que se refleja directamente en la calidad de sus productos. Desde luego, **tal como la agropecuaria, la industria produce “bienes” que pueden ser almacenados y transportados. Afirmamos que la agropecuaria y la industria producen bienes tradeables**⁵⁸. Y los principales desdoblamientos de esta unidad son: 1) La producción industrial no depende de ninguna demanda previa para se realiza, dado que puede producirse con vistas a la formación de stocks; y 2) La producción industrial no se vuelca a la atención de demandas locales, pudiendo (y, usualmente, siendo) exportada a otras regiones. Diferentemente, los **servicios (tales como tratamiento dental, masajes o crédito bancario) presuponen la manifestación de una demanda (ellos sólo son producidos después de la demanda) y se vuelcan, prioritariamente, a la atención de agentes domiciliados en el territorio ofertante**⁵⁹.

En suma: la clasificación sectorial atiende a los criterios de científicidad, pues es una clasificación exhaustiva (cubre todas las actividades), mutuamente exclusiva (salvo los limbos, esto es, las fronteras entre sectores) y está basada en principios de similitud de las técnicas productivas. **Pero la clasificación sectorial no es el único estándar científico posible o disponible. Ni es el estándar clasificatorio más adecuado para la clasificación de las actividades en “propulsoras” o “multiplicadoras”.**

Una alternativa al estándar sectorial de clasificación es la **integración de distintas actividades por sus conexiones**

de mercado, a lo largo de cadenas de producción. Existe hasta una nomenclatura alternativa para la tríade sectorial referida anteriormente que busca rescatar sus eslabones de encadenamiento: los sectores “primario”, “secundario” y “terciario”. Esta nomenclatura explicita las **relaciones** de cliente-proveedor entre los tres grandes sectores. Así, la agropecuaria (y la industria extractiva) proporcionarían las materias primas para la industria (de transformación y construcción), que suministrarían los insumos/productos industriales para el transporte (en el caso de la industria de transformación), comercio y demás servicios volcados a la atención de los clientes finales: las familias consumidoras y las empresas insumidoras e inversoras.

Por ende, así como la clasificación técnico-sectorial se desdobla en secciones, divisiones, grupos, clases y subclases, la clasificación relacional también se desdobla en **cadenas productivas**.

Cabe observar que la distinción entre cadena y sector está lejos de ser obvia. Y esto, desde luego, en la medida en que es **posible (y frecuente) que se opere la transición de una perspectiva a la otra sin ninguna alteración en la nomenclatura de las actividades económicas consideradas**. Es esto, exactamente, lo que Leontief hace en su famosa Matriz de Insumo Producto (MIP), cuyas líneas presentan la producción (y el destino de la producción) **sectorial**, mientras las columnas (que rescatan la misma taxonomía, la misma nomenclatura de las clases sectoriales de las líneas) rescatan los insumos utilizados por cada segmento para la producción final⁶⁰. Ejemplificando: las primeras líneas y columnas de una típica MIP están referidas a la producción primaria (agropecuaria). En la línea, vamos a encontrar el valor de la producción de este sector, dividido por sus **destinos**. Así, una parte de la producción (semillas, por ejemplo) está destinada

a la propia agropecuaria; otra parte se destina al procesamiento en industria de alimentos (animales vivos, cereales, etc.); otra, al procesamiento en el sector textil e indumentaria (algodón, lino, etc.); otra, a la producción de muebles (madera); otra, a la producción de papel (madera); y así en adelante. Si tomamos la primera columna, el valor final (en la última línea) es el mismo del valor final (en la última columna) del “sector”, correspondiendo al valor de la producción. Pero cada célula de la primera columna presenta valores totalmente distintos, informando cuánto la agropecuaria “**insumió**” (adquirió y utilizó para la producción) de los demás sectores, incluyendo lo que adquirió de la propia agropecuaria (semillas), del sector químico (fertilizantes), de la petroquímica (combustibles), del sector de material de transporte y vehículos motorizados (tractores, cosechadoras, etc.), y así en adelante. Así, tomar un segmento o actividad a partir de lo que ella “**insume**” para producir lo que produce es tomar este segmento como **cadena productiva**; mientras tomar un segmento y actividad productiva a partir de lo que ella produce (y los destinos de su producción) es tomarlo rigurosamente como **sector**.

A pesar de la sutileza de la distinción, hay un verdadero abismo que separa estas dos perspectivas. Un ejemplo puede ayudar a comprender el punto sobre el cual queremos llamar la atención. Imaginemos una comunidad/territorio cuya producción sea nucleada por la industria del calzado y que produzca, en la localidad, virtualmente todos los insumos necesarios para esa industria⁶¹. **Si tomamos la estructura de la producción del territorio desde una perspectiva sectorial, percibimos una producción altamente diversificada.** Al final, a pesar de la participación elevada del empleo y del valor agregado en el sector del calzado, el territorio también presenta una participación no despreciable de firmas y trabajadores operando en los siguientes sectores: 1) **madera-muebles** (donde son producidas las suelas de madera de

los calzados); 2) **Goma y plástico** (donde son producidas suelas, aderezos y componentes para calzados); 3) **Químico** (volcado a la producción de cola para calzados); 4) **Metalurgia** (que produce el “alma” del calzado femenino, hebillas y presillas); 5) **Mecánica** (máquinas para la industria del calzado); 6) **Papel y cartón** (embalaje para calzados); 7) **Servicios prestados a las empresas** (diseño de calzados, contabilidad y consultoría para empresas de calzados, mantenimiento de máquinas para la fabricación de calzados); 8) **Transporte** (de calzados).

Pero: si aceptamos la clasificación keynesiana del consumo como variable inducida por la renta, podemos incluir en este sistema de cadena: 1) la **educación** (para los hijos de los trabajadores de la industria del calzado); 2) los **servicios de salud** (para las familias de los trabajadores de la industria del calzado); 3) la **industria alimenticia** (panaderías y cantinas para la atención de zapateros y sus familias); 4) el **transporte urbano** (para zapateros, demás operarios de la cadena y sus familiares); 5) la **distribución** (y, eventualmente, **producción**) de **energía** (tanto para las empresas de la cadena del calzado como para el consumo de zapateros, demás operarios de la cadena y sus familiares), etc.

No será necesario esclarecer que, cuando observamos esta economía desde la perspectiva de las cadenas productivas, lo que se presenta como elevada diversificación pasa a aparecer como un sistema de “monocultura industrial”. La verdad es que toda la economía gira en torno de unas pocas cadenas. Si esta entra en crisis, toda la economía regional zozobra.

En consecuencia, tal como vimos anteriormente, el estándar consagrado de clasificación de las actividades en Brasil (y en el mundo) es el estándar sectorial. Así, a partir de informaciones del sistema estadístico nacional es posible saber cuántas empresas del

sector químico existen y operan en un determinado territorio. Pero usualmente **no** nos es informada la(s) cadena(s) productiva(s) en la(s) cual(es) estas empresas están insertadas. Y una vez que toda y cualquier cadena productiva se estructura a partir de **eslabones** de distintos sectores, la **clasificación sectorial tiende a subestimar la especialización productiva de las regiones, así como las relaciones de dependencia de la dinámica económica global de la dinámica específica de los eslabones centrales de las cadenas regionalmente consolidadas.**

Por tanto, tal como vimos en el segundo capítulo, en el interior del sistema smitho-northiano, el punto **de partida** del desarrollo mercantil de un territorio periférico es la identificación de un **producto** (o, de forma más general, de una actividad) en que el territorio presenta ventajas absolutas suficientes para especializarse y exportar a las regiones más desarrolladas. Como regla general, este es un producto agropecuario (primario) o mineral. Pero el acople mercantil no es garantía de continuidad del desarrollo. Esta continuidad depende de la integración en el territorio de los eslabones hacia arriba (proveedores de insumos) y hacia abajo (procesadores y comercializadores) del producto-actividad de especialización inicial. De forma que es necesario superar el estándar sectorial de clasificación y convertirlo en un sistema de encadenamiento. Esta es la condición necesaria para que se evalúe el potencial de potenciación de las especializaciones actuales para el desarrollo futuro del territorio.

Tal como veremos adelante, la conversión del sistema sectorial de clasificación en un sistema de encadenamiento proporciona, simultáneamente, las bases para la determinación del territorio relevante.

Identificando actividades/Cadenas Propulsoras con vistas a la determinación del Territorio-Relevante

El primer paso de la identificación de cadenas es la segmentación de las actividades en “propulsoras” (esto es: de exportación) y “multiplicadoras” (es decir, volcadas al mercado interno). Para tal, utilizamos el CL, comparando el porcentual de trabajadores (o el volumen de producción, en el caso de la agropecuaria) en cada actividad en el territorio-foco, con el porcentual de trabajadores (o volumen de producción) en la misma actividad en el territorio de referencia (como regla general, en el caso de Brasil, los Estados de la Federación). Cuanto mayor el CL, mayor es la seguridad de que los bienes y servicios producidos en esta actividad se vuelcan a la exportación.

Calculados los CLs, es necesario observar en cuáles macro sectores se encuentran los más elevados. Si una porción expresiva de ellos se encuentra en el sector de servicios, tenemos una indicación clara de que este es un municipio polo. Y esto porque la función universal de los polos es el suministro de servicios relativamente sofisticados de salud (hospitales de alta resolución), de educación (enseñanza universitaria y técnica), comerciales (centros comerciales diversificados), de consultoría (contable, jurídica, asistencia técnica en general), y de cultura, recreación y turismo (música, teatro, cine, gastronomía, etc.) a una población mayor que la de los domiciliados.

Una vez identificado el carácter de polo, es necesario identificar si él es un polo rigurosamente regional – es decir: que atiende a demandas de habitantes de municipios del entorno – o si él es un **polo sin región** - caso en que los elevados CLs en servicio se deben a la atención de demandas de habitantes de regiones significativamente distantes, y que se dirigen al territorio-foco como turistas de recreación o de negocios. Una vez más, esta distinción

tendrá como medio el análisis de los CLs. En el caso de los polos sin región, los CLs de servicios eventuales (hotelería, alquiler de vehículos, prostitución⁶², etc.) tienden a ser más expresivos que los CLs de servicios permanentes (educación universitaria, reventas de automóviles, consultoras empresariales, etc.), que caracterizan los polos propiamente regionales.

Si se trata de un polo sin región, es necesario evaluar cuál es el contenido de su atractivo “turístico”. Como regla general, es muy fácil constituir una hipótesis a partir de la infraestructura turística existente. Es más o menos evidente que el principal atractivo “turístico” de Santos, Paranaguá o Rio Grande son sus puertos⁶³. Una hipótesis que puede ser confirmada (o no) mediante un análisis más preciso de las actividades de CL elevado. Para que ella sea legítima, actividades tales como venta de combustibles, mantenimiento de automóviles, gomerías, etc., deben presentar CLs particularmente elevados *vis-à-vis* con el CL de hotelería. Diferentemente, un típico polo turístico de vacaciones presenta CLs particularmente elevados en hotelería, restaurantes, actividades culturales y un CL menos expresivo en actividades ligadas al suministro de servicios para transporte de carga.

Si se trata de un típico polo regional, los servicios públicos básicos – educación y salud – y el comercio de bienes durables deben presentar CLs más significativos que la hotelería y demás servicios prestados a transeúntes. En este caso, se debe identificar la región que genera la demanda extraordinaria para los servicios del polo. Porque **esta es la primera determinación del territorio-relevante del polo regional**⁶⁴.

La determinación (aunque sea preliminar) del territorio-relevante nos permite determinar las actividades y cadenas propulsoras de la economía regional. Estas serán las actividades

de mayor CL de la (pre)región relevante. En especial, es necesario atenerse a las actividades productivas agropecuarias y minerales de los municipios del entorno que presentan CLs expresivos. Y – tal como North ya había anunciado – en el caso de los “polos con región”, es muy probable que el principal centro urbano del territorio sea, también, el centro enriquecedor y/o ofertante de insumos y asistencia técnica para las actividades propulsoras periféricas.

Así, la dinámica económica del polo-regional es función: 1) de la renta y capacidad de consumo de los habitantes del entorno que eligen el polo como principal proveedor de servicios; 2) de la agregación de valor en el polo en función del enriquecimiento de materias primas del entorno y en función de la producción y venta de insumos industriales y asistencia técnica para la periferia. La determinación final del territorio-relevante dependerá de la relevancia en la generación de empleo y renta de las actividades vinculadas a las dos funciones del polo: 1) oferta de servicios de consumo a los domiciliados del entorno; 2) enriquecimiento y asistencia a la producción del entorno. Como regla general, cuanto más importante fuere la primera dimensión, menor será el área de influencia del polo; cuanto más importante la segunda función, más amplia es esta área. Y esto porque la propensión de los consumidores a desplazarse es, usualmente, menor que la propensión de las materias primas a buscar procesamiento⁶⁵. De cualquier forma, el territorio efectivamente relevante debe estar en algún lugar entre el área menor (volcada a la atención de las demandas reflejas) y el área mayor (de interacción productiva).

Definido el territorio relevante (o, al menos, con una buena aproximación a él) es posible detectar cuáles son las actividades y/o cadenas propulsoras del territorio. Ellas serán las actividades de exportación (de CL elevado) del territorio-relevante tomado como un todo (incluyendo el polo y los municipios polarizados)⁶⁶.

Finalmente, precisamos evaluar la determinación del territorio relevante de aquellos municipios polo que no se presentan en rigor como **polos regionales**, ni como **polos sin región**. Este es el caso típico de municipios que fueron elegidos política y estratégicamente para albergar un conjunto de **infraestructura pública** con vistas a la atención de las demandas de salud, educación y seguridad de una región difusa, compuesta por más de una región económica. Muchas veces, tales municipios no alcanzan a desarrollar e internalizar un sistema industrial de enriquecimiento, ni un sistema de servicios de consultoría, comercialización y/o asistencia técnica a los diversificados sistemas productivos del entorno.

Este es exactamente el caso del municipio de Santa Maria, en Rio Grande do Sul. Desde el final del siglo XIX, él fue identificado como un polo estratégico de seguridad nacional. Situado a una distancia pequeña, pero no despreciable de las fronteras de Brasil con Argentina y Uruguay, fue elegido para albergar un conjunto expresivo de infraestructura militar y logística, tornándose el “nudo central” del sistema ferroviario en el extremo sur del país. Posteriormente, este municipio pasó a concentrar un complejo de infraestructura pública de alta resolución en los servicios de salud y educación, que determinó el ensanchamiento de su área de influencia regional **como prestador de servicios universales**.

Lo primero a ser observado en un municipio tal es que él se opone a una de las hipótesis del modelo northiano simplificado de determinación de renta presentado en el segundo capítulo: el principio de que el presupuesto es equilibrado y los gastos gubernamentales son equivalentes a las erogaciones gubernamentales. La novena ecuación del sistema algébrico desarrollado en aquel capítulo afirmaba que la renta disponible (Y_d) en una economía periférica que no produce bienes de capital, ni bienes de consumo capitalista

corresponde a la suma del consumo de los trabajadores (C_w), del valor de las exportaciones (X) y del déficit gubernamental ($G-T$), siendo:

$$1) Y_d = C_w + X + (G-T) = wY_d + X + (G-T)$$

Y, si el presupuesto se encuentra equilibrado ($G = T$), entonces

$$2) Y_d = X (1 - w)$$

En cambio, si los gastos gubernamentales fueren mayores que la tributación ($G > T$), entonces

$$3) Y_d = (X + G - T) / (1 - w)$$

En consecuencia, municipios como Santa Maria⁶⁷ están caracterizados, justamente, por recibir un volumen de recursos gubernamentales (en especial, del gobierno federal) muy superior a la recaudación local. Los sueldos de los militares y los salarios de los profesores universitarios y de los demás funcionarios públicos componen una porción muy importante de la “renta básica” (en el sentido de North) de la región. Estos valores ocupan el mismo papel de las exportaciones en la formación de la “renta básica” de las típicas economías periféricas en el modelo simplificado de North.

Pero la renta total de la economía santamariense no estará

circunscrita al valor del déficit gubernamental multiplicado por el inverso de la participación de los lucros en la renta ($1/(1-w)$). También dependerá de la renta asociada a la prestación de servicios para la región. Así, el alumno de la Universidad Federal de Santa Maria cuyo domicilio familiar es de un municipio aledaño, aún usufructuando la enseñanza gratuita, realizará gastos en el municipio que él cobra, movilizandando actividades de hotelería, construcción civil, restaurantes, comercio en general, etc. y estos gastos serán tanto mayores cuanto mayor fuere la generación y apropiación de renta (de las familias) de los usuarios de los Servicios de Santa Maria. De manera tal que la dinámica de un municipio como este dependerá fundamentalmente: 1) de la evolución del déficit gubernamental en el territorio; 2) de la **dinámica de la renta primaria (es decir: del crecimiento del valor de las exportaciones) de los municipios del entorno que utilizan el sistema de servicios de Santa Maria**. En suma: una parte de la dinámica es exógena y desterritorializada (depende de la política del gobierno federal), y otra parte está referida a un amplio territorio del entorno que, como regla general, abarca diversas regiones económicas, con especializaciones distintas y potenciales dinámicos distintos. Y esta diversidad tiene que ser entendida como tal. Para proyectar la dinámica probable de un “polo difuso” semejante es necesario proyectar la dinámica de los gastos gubernamentales con el municipio y la dinámica de las diversas regiones económicas (territorios-relevantes) que le sirven de base económica⁶⁸.

En el caso que el territorio-foco sea un municipio polarizado, sus CLs más expresivos se encontrarán en la producción agropecuaria y, tal vez, en industrias de enriquecimiento básico de esta producción. En el caso opuesto, si los CLs de los servicios urbanos son comerciales, de hotelería y turismo, servicios públicos básicos de educación y salud deben estar cercanos a la unidad, o

inferiores a la unidad.

La identificación del territorio-relevante, en este caso, sigue la trayectoria inversa de la identificación del territorio-relevante de un polo regional. Lo primero por hacer es identificar el polo urbano proveedor de los servicios más sofisticados para los domiciliados en el municipio satélite. El siguiente paso es determinar el conjunto de municipios que comparten la misma función productiva – esto es: de la(s) misma(s) especialización(ones) agropecuaria(s) y/o agroindustrial(es)– y se articulan al mismo polo. Finalmente, es necesario proyectar la dinámica de estos sistemas, con vistas a determinar las “ventanas de oportunidad” que se abrirán más adelante en el proceso de desarrollo de la cadena y las chances de que el municipio venga a aprovechar estas oportunidades para complejizar / diversificar su economía y adquirir mayor autonomía y potencial de crecimiento. Como regla general, una estrategia de autonomización (siempre y necesariamente relativa) pasa por la ampliación de la agregación del valor interno (enriquecimiento) y por la **ampliación del multiplicador interno de la renta** (asociado a la depresión relativa de la canalización de la renta de los consumidores hacia el municipio polo)⁶⁹.

Por último, como el territorio-foco ya es una región, la identificación de su consistencia o no como territorio-relevante comienza por la identificación de las principales especializaciones productivas “primarias” (comprendiendo a la agropecuaria y el conjunto de las actividades extractivas) de cada municipio y de la región como un todo. Este primer relevamiento ya dará indicios de unidad o diversidad interna: cuanto más diversificados fueren los productos de elevado CL de los diversos municipios y cuanto más las especializaciones municipales se distinguieren de la especialización de la región tomada como un todo, mayor será la probabilidad de que estemos lidiando con una región mal

especificada en términos económicos, y mayor la probabilidad de que ella abarque más de un territorio relevante. El paso siguiente es identificar los municipios polo (en el sentido más general de centros urbanos de alta concentración demográfica) y analizar sus mayores CLs, con énfasis inicial en los CLs industriales. **La similitud de especializaciones refuerza la hipótesis de que la región es un territorio económicamente consistente; la divergencia refuerza la hipótesis de múltiples territorios-relevantes agrupados en una región económicamente mal especificada.** El cotejo entre las especializaciones urbanas de los polos y las especializaciones rurales de los municipios del entorno de cada polo es el test final. En el caso que nos deparemos con una elevada diversidad de la producción básica (en los municipios rurales) y de enriquecimiento y asistencia (en los municipios polo), la región formal no es efectivamente unitaria, sino que está compuesta por diversos territorios-relevantes. La especificación detallada de cada territorio-relevante de la región mal especificada va a basarse en los mecanismos ya detallados ut supra en la determinación de los territorios-relevantes de municipio polo y periférico: análisis de homogeneidad productiva rural, análisis de las conexiones viales, entrevistas con proveedores de servicios en general y de enriquecimiento de los polos (con vistas a identificar el espectro geográfico de la polarización, análisis de los sistemas de información sobre servicios públicos Datasus, matrículas escolares, etc.).

Por último, es importante entender que si la región predefinida es aprobada en el test de homogeneidad y caracterizada como un único “territorio-relevante” el trabajo de su especificación final aún no está completo. Este test confirma que la región es una unidad. Pero no dice nada acerca de su “suficiencia”. Y ello porque el territorio-relevante puede ser mayor que la región (homogénea polarizada) analizada; es **posible que municipios fronterizos de**

la región hayan sido indebidamente extirpados del territorio en el momento de su especificación. La evaluación de esta hipótesis pasa por el rescate de la “estrategia de la cebolla”: la incorporación **gradual** de municipios limítrofes a la región con vistas a la evaluación: 1) de sus especializaciones productivas; 2) de sus conexiones con el(los) polo(s) de la región (en comparación con polos alternativos, situados fuera de la región-foco).

Si se revelan homogeneidades y conexiones expresivas es necesario evaluar si ellas superan las conexiones que fueron tenidas en cuenta (aunque sea de forma intuitiva y asistemática) en la división regional dominante; aquella que llevó a la incorporación de los municipios fronterizos en otra región. El primer paso es la identificación de cuál es el polo de servicios **dominante** del municipio bajo (re)evaluación. Si, a pesar de las conexiones identificadas arriba, se evidencian conexiones mucho más intensas y diversificadas del referido municipio con el polo de la región donde aquel está emplazado actualmente, se recomienda mantener la división regional tradicional. Si este primer criterio se muestra insuficiente (ambiguo) es necesario analizar detalladamente **toda la estructura productiva del municipio bajo (re)evaluación**, con vistas a traer a la luz la intensidad de sus conexiones con las dos regiones. Este análisis puede ser muy trabajoso; especialmente si operamos con regiones relativamente extensas compuestas por un gran número de municipios. Felizmente, ya existen softwares de agrupamiento territorial por homogeneidad que simplifican enormemente la tarea. Tales softwares testan, a partir **de un conjunto de criterios establecidos por el investigador**, cuál es la región más consistente con la especialización productiva, estructura fundiaria y características edafoclimáticas de los municipios linderos a dos regiones.

En el caso de Brasil, el software libre TerraView, producido por el INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciales) comprende

un programa de agregación de áreas por homogeneidad (o Skater) que es una excelente herramienta de apoyo para poder encarar situaciones de ambivalencia como la descrita anteriormente⁷⁰. No obstante, es necesario recordar que el programa define la regionalización más consistente **en función de las variables enumeradas por el investigador**. Esto significa decir que, de hecho, la agregación de una determinada área a la región A o B es definida por el investigador en función de sus criterios analíticos.

Capítulo 5

Clasificación de Actividades por Función Dinámica y el Planeamiento Estratégico del Desarrollo Regional

Introducción: Sector, Cadena y Función Dinámica

En el capítulo anterior, buscamos presentar los dos principales sistemas de clasificación económica de actividades, el sistema sectorial y el sistema por cadenas. Pero, a pesar de aún no haber sido objeto de sistematización, desde el segundo capítulo venimos introduciendo un tercer sistema de clasificación, basado en las “funciones dinámicas” de las actividades productivas. Hasta ahora, se nos presentaron las dos funciones dinámicas elementales: la propulsora y la multiplicativa. Cabe, ahora, analizar detalladamente este sistema presentado y diferenciar los estándares de propulsión y multiplicación.

Tal como vimos anteriormente, el sistema sectorial reúne las actividades por afinidad técnico-productiva. El sistema encadenado reúne las actividades en función de las relaciones entre proveedores y clientes. El sistema sectorial de clasificación es mucho más simple y preciso que el sistema encadenado. Al final, una empresa que opera en un determinado sector – el metalúrgico,

por ejemplo – puede suministrar insumos y equipamiento a las más distintas cadenas – desde la construcción civil (aceros largos, escuadras metálicas, etc.) hasta la cadena cuero-calzado (hebillas, presillas, alma del zapato femenino, etc.), pasando por las cadenas automotriz, naval y alimentaria (todas ellas insumidoras de placas de acero), entre tantas otras.

Por otro lado, a pesar de las ambigüedades inherentes a la clasificación por encadenamiento, este sistema clasificatorio es mucho más relevante para el análisis económico. En primer lugar, porque revela la especialización efectiva (por detrás de la aparente diversidad) de los territorios, permitiendo la identificación de las actividades responsables por la generación (y posterior multiplicación) de la renta básica. En segundo lugar, porque él permite la jerarquización de estas cadenas en términos de su poder de generación de empleo y renta **en todos los eslabones** instalados en el territorio, en oposición a la generación de empleo y renta solo en el eslabón central más evidente⁷¹. Y en tercer lugar, porque las **políticas públicas de enfrentamiento de los obstáculos - o “golletes” - del crecimiento regional tienden a ser mucho más eficaces cuando inciden sobre cadenas que sobre actividades no encadenadas**. Este último punto es de la mayor importancia y dedicaremos todo el capítulo sexto al tratamiento exhaustivo del mismo. Pero no podemos hacerlo adecuadamente sin, antes, detallar el tercer sistema de clasificación de actividades: por función dinámica, objeto del capítulo actual.

En el segundo capítulo, impusimos algunas hipótesis bastante restrictivas que indujeron a la conclusión de que la renta disponible regional era función exclusiva del valor de las exportaciones – de función propulsora - y de la participación de los trabajadores en la renta regional – responsable por definir el tamaño del mercado local para las actividades multiplicativas.

A lo largo de los capítulos subsecuentes, fuimos flexibilizando paulatinamente las hipótesis más restrictivas, aunque sin ningún esfuerzo de sistematización. Ha llegado el momento de sistematizar las puntuaciones realizadas anteriormente.

Dos estándares de propulsión privada: complejizando la relación polo-periferia

Tal como vimos en el capítulo anterior, una de las principales funciones de los polos urbanos – sean ellos polos regionales, polos difusos, o polos sin región – es el suministro de servicios relativamente complejos a una población no domiciliada en el mismo. Esta canalización de la renta (generada y apropiada en otro territorio) hacia dentro de los polos es una de sus principales fuentes de “renta básica”. Pero, a pesar de su carácter propulsor, ellas no pueden ser clasificadas como “actividades de exportación”. En este caso, en vez de producirse un bien tradable y venderlo en otro mercado, es el agente demandante de servicios el que se desplaza hasta el polo para usufructuar su sistema productivo peculiar. Esta diferencia es sutil, pero profundamente relevante. Desde ya, ella pone de manifiesto una dimensión inaparente de la relación de los polos (en particular de los polos **con región**, aunque sea difusa) con sus periferias: la dependencia de los primeros con relación a los últimos. Normalmente, se observa la dependencia de las periferias frente a los polos. Pero los polos también dependen (¡y, de cierta forma, en mayor intensidad!) de sus periferias, pues la renta básica de los primeros (la demanda de sus servicios) adviene de la renta básica de los últimos, derivada de la exportación de bienes. El **crecimiento de los polos es función del crecimiento** de la demanda por sus servicios específicos; y esta demanda sólo puede crecer cuando crece la **renta básica (derivada de las exportaciones) de sus periferias**.

Para marcar esta diferencia, separamos los dos principales estándares de actividades generadores de renta básica, que denominamos “X propulsora” y “TrS propulsora”. Tal como ya vimos, X es el símbolo convencional de Exportación. Aquellas actividades volcadas a la producción de **bienes exportables** - cabe decir, bienes tradables, bienes transportables, bienes generados en la agropecuaria y en las diversas industrias (excepto construcción civil y saneamiento) – y cuyo QL es superior a la unidad, son clasificadas como “X Propulsoras”.

De modo diferente, las actividades que son movilizadas a través del desplazamiento de los usuarios de servicios son clasificadas como “TrS propulsoras”. El símbolo “TrS” busca rescatar el hecho de que esta renta adviene de **Transferencias** privadas asociadas a la adquisición de **Servicios en el Territorio** por **Turistas** (cabe decir, por no domiciliados).

Tal como las exportaciones (X) son la porción positiva de la balanza comercial regional (en oposición a las importaciones, que corresponde a la cuota negativa de esta balanza), las transferencias por servicios (TrS) que cumplen papel propulsor son solo los **ingresos** del exterior, cabe decir, la porción positiva de la balanza de servicios regional⁷². Esta parte corresponde a la renta apropiada por agentes productivos del territorio que atienden a demandas de agentes no domiciliados (en tránsito) o que se encuentran domiciliados transitoriamente en el territorio, pero que **reciben su renta del exterior**.

Nos parece que una forma simple de identificar y clasificar el tipo de actividad y de rendimiento al cual nos referimos es asociarlos al “**turismo en general**”, donde incluimos: 1) el turismo **recreativo**, asociado a viajes de vacaciones, veraneos, conocimiento de nuevos lugares, etc.; 2) el turismo de **compras**

y **servicios**, en que el principal estímulo al desplazamiento es el acceso a centros comerciales diversificados, a sistemas de atención a la salud, a centros educacionales, a servicios jurídicos, a asistencia técnica, etc.; 3) el turismo de **negocios**, volcado a la adquisición de insumos y/o equipamiento, a la participación en ferias o congresos comerciales, a la prospección de mercado, a la utilización de equipamientos específicos del territorio (como puertos, aduanas, etc.); y, finalmente, 4) el turismo **permanente**, representado por el jubilado o rentista que opta por domiciliarse en un territorio distinto de aquel en que trabajó y/o que le proporciona la renta actual por evaluar que el nuevo domicilio le proporciona una calidad de vida superior⁷³.

A pesar de las distinciones evidentes entre estas formas de turismo, todas presentan gran sinergia⁷⁴, y todas comulgan con una misma característica: son actividades propulsoras – esto es, generadoras de renta primaria, de renta básica – asentadas en el desplazamiento del cliente, en oposición al desplazamiento del producto. Pero – y este punto es central – son actividades “propulsoras reflejas”, pues su eficacia como fuente de renta y empleo depende del poder de compra (capacidad de erogación) del no domiciliado que se desplaza. Y este poder de compra, como regla general, depende de la renta generada en las actividades “X propulsoras” de la periferia. Una periferia decadente es una periferia incapaz de promover la sustentabilidad y crecimiento de las actividades “TrS propulsoras” de los polos. Volveremos a reflexionar sobre este punto en la última sección de este capítulo, volcado a la extracción de los desdoblamientos del modelo de funciones dinámicas para el planeamiento del desarrollo regional.

La capacidad propulsora de los gastos del gobierno

Tal como vimos en el capítulo anterior, aquellos territorios que son sedes de un vasto conjunto de servicios e infraestructura pública reciben un volumen de recursos gubernamentales (en especial, bajo la forma de salarios del funcionalismo público) significativamente superior a la exacción fiscal impuesta a los mismos. En estos casos, el gasto del gobierno “G” es mayor que la tributación “T” (de tal manera que: $G - T > 0$), y el excedente de recursos transferidos por el gobierno frente a los tributos recaudados es una renta primaria (o básica) tal como los rendimientos derivados de las exportaciones de tradables (X propulsor) y los rendimientos derivados de transferencias privadas voluntarias asociadas a las diversas formas de turismo (TrS Propulsor).

Existen, no obstante, diferencias fundamentales en la capacidad propulsora de los gastos gubernamentales en relación a los demás. En primer lugar, porque el potencial propulsor de esta erogación no está asociado solo a su monto, sino, igualmente bien, al estándar de financiamiento del mismo. Así, las erogaciones gubernamentales que se encuentran bajo control de agentes locales (municipalidades y administraciones regionales) tienden al equilibrio⁷⁵. Los descompases entre recaudación y gastos en un **determinado territorio** están asociados, como regla general, a instancias superiores de gobierno (Estadual o Nacional). Y estas instancias son presionadas políticamente para alternar los territorios beneficiados por gastos significativamente superiores a la recaudación. Y ello de manera tal que los **déficits públicos de instancias superiores de gobierno con algunas regiones**, aun cuando estructurales: 1) no se encuentran bajo control local (endógeno); y 2) **tienden a crecer** (en función de la competencia y presiones políticas de otras regiones sobre los gobiernos nacional y estadual) a una **tasa inferior a las tasas de crecimiento del**

producto y de la recaudación de la nación, de los estados y de los gobiernos centrales. Lo que implica reconocer que la capacidad propulsora de largo plazo de actividades sustentadas por déficits gubernamentales es menor que la capacidad propulsora de las exportaciones y de la oferta de distintos y complejos servicios “turísticos”. Aunque no exista autonomía regional plena, la calidad y competitividad de los bienes y servicios asociados a actividades “X propulsoras” y “TrS propulsoras” están bajo control endógeno (local); mientras los déficits gubernamentales de las instancias superiores de gobierno con la región no lo están.

Por otro lado es necesario reconocer que subestimamos la capacidad propulsora de los gastos gubernamentales en el capítulo segundo y en el pasaje ut supra al pretender que los gastos gubernamentales sólo son propulsores en caso de déficit (cuando $G > T$). Pero esta afirmación no es rigurosamente verdadera. Tal como lo demostró Haavelmo (1945), aún en presupuesto equilibrado ($G=T$) los gastos gubernamentales pueden ser propulsores⁷⁶. Pero su propulsión será inferior a los demás gastos autónomos. Para facilitar la comprensión de este punto particularmente importante para el lector no economista, vamos a apelar a la representación gráfica de la relación entre producto, rentas y gastos desarrollada por Kalecki a partir del Libro II d’ El Capital de Marx (Kalecki, [1968] 1977).

Tratándose de una economía regional periférica que se organiza en los términos del modelo del capítulo dos, pero que opera en total informalidad; cabe decir, que no tiene gobierno (G), ni paga impuestos (T). En este caso,

$$1) Y_d = C_w + C_k + I + X - M = P + W^{77}$$

$$2) M = C_k + I$$

- 3) $Y_d = C_w + X$
 4) $C_w = W = w Y_d$
 5) $Y_d = w Y_d + X$
 6) $Y_d (1 - w) = X$
 7) $Y_d = X / (1 - w)$

Supongamos que el porcentaje de los salarios en la renta es de 50%. En este caso, la representación de esta economía en los términos de los departamentos de Marx-Kalecki sería tal que

Departamentos Productivos de una Economía Regional Periférica sin Gobierno

DX	DCw
Px = 50	Pcw = 50
Wx = 50	Wcw = 50
VAB = 100	VAB = 100

DX es el departamento que produce el bien de exportación; Px y Wx son, respectivamente, el lucro y el salario recibido en este departamento; DCw es el departamento productor de bienes salario; Pcw y Wcw son, respectivamente, el lucro y el salario recibido en este departamento. Cabe notar que la producción de DCw corresponde a la demanda total de bienes salario; y esta última se divide en dos partes: la que adviene de los trabajadores del propio DCw y la que adviene de los trabajadores empleados en DX. De manera tal que el lucro del departamento productor de bienes salario corresponde exactamente a los salarios del departamento de exportación, siendo:

$$8) W_x = P_{cw}$$

Imaginemos ahora que el gobierno sea instituido y pase a cobrar un impuesto de 20% sobre todo y cualquier rendimiento. Imaginemos, también, que el gobierno gaste solo lo que recauda, sin incurrir en déficit ni en superávit en momento alguno. Imaginemos por último que este gobierno gasta todo su ingreso en la contratación de empleados públicos que cobran un salario similar al salario privado y presentan el mismo estándar de consumo. En este caso, los salarios totales libres de impuestos de la economía (WLT) canalizados hacia la adquisición de bienes de consumo de los trabajadores (C_w) corresponderán a la suma de los salarios del sector privado libres de impuestos (WPL) con los salarios totales de los empleados del gobierno (WG)⁷⁸. Y como el consumo de los trabajadores es atendido localmente, el producto de DCw es igual al salario neto total

$$9) W_t = W_{PL} + W_G = C_w = DC_w$$

La emergencia del gobierno corresponde a la emergencia de un tercer departamento en el sistema marxista-kaleckiano. Llamémoslo DG (departamento gubernamental). El Valor Agregado Bruto del gobierno corresponde a los salarios pagados a los empleados públicos que ofrecen servicios de seguridad, educación, salud, etc. Como introducimos la hipótesis de que toda la recaudación se convierte en salarios, el VAB del gobierno es de 40 U.M., que corresponde a 20% de los salarios y lucro del sector privado. De manera tal que la estructura de la renta se alteró, y somos obligados a diferenciar el lucro y el salario netos (Pl y Wl, respectivamente) del lucro y del salario total del sector privado.

Departamentos Productivos de una Economía Regional Periférica con Gobierno Recién Instituido

DX	DCw	
$T_{px} = 10$	$T_{pcw} = 10$	
$P_{x1} = 40$	$P_{cw1} = 40$	$T_p = 20 = W_{gp}$
$T_{wx} = 10$	$T_{wcw} = 10$	$T_w = 20 = W_{gw}$
$W_{x1} = 40$	$W_{cw1} = 40$	
VAB* = 100	VAB** = 100	
VAB* = $T_{px} + P_{x1} + T_{wx} + W_{x1}$ e VAB** = $T_{pcw} + P_{cw1} + T_{wcw} + W_{cw1}$		

El valor del producto de DX no sufre ninguna alteración con la institución del gobierno (cabe decir: de los impuestos), pues la demanda es externa. Tomémosla como predefinida y estable. Pero la demanda de la producción del Departamento productor de bienes salario se alteró. Ahora, el salario neto de los trabajadores del departamento exportador (W_{x1}) sólo les permite adquirir 40 U.M. de DCw. De la misma forma, los trabajadores asalariados en el departamento productor de bienes salario, solo pueden adquirir 40 U.M. de la producción de DCw. Sin embargo, los empleados públicos más que compensan esta limitación. Ellos obtienen 40 U.M. como salario total (W_g). Las 20 U.M. que resultan de la tasación sobre los trabajadores de DX y DCw son convertidas en W_{gw} (salarios del funcionalismo público pagados con impuestos sobre los trabajadores del sector privado). Con esto, se recompone la demanda original sobre DCw, igualando demanda y oferta en 100 U.M.

Pero el gobierno obtiene 40 U.M., pues no tasa solo a los trabajadores sino también a los capitalistas. Y como transforma toda la recaudación en salarios del funcionalismo público, que se vuelcan integralmente al consumo local, la demanda de trabajadores públicos y privados sobre DCw supera el VAB de este

departamento. En términos algebraicos (de acuerdo con la novena ecuación anterior):

$$10) W_t = W_{PL} + W_G = 80 + 40 = C_w = 120 > DC_w = 100$$

Suponiendo la existencia de capacidad ociosa y trabajadores desempleados, el aumento de demanda se convertirá en aumento de la producción, lo que acarreará ampliación de lucros y salarios en el departamento productor de bienes salario (DCw) y, en consecuencia, ampliación de la recaudación de impuestos y del empleo en el sector público, que repercutirá, una vez más, sobre DCw. ¿Hacia cuál valor el sistema irá a convergir?

Para responder a la pregunta anterior, es necesario presentar otra vez el sistema explicitando el cambio que se impuso en la distribución de la renta entre salarios totales (inclusive del funcionalismo público) y lucros. Sabemos que la renta disponible es la suma de los lucros y de los salarios del sector privado libre de impuestos, más el salario del funcionalismo público. Y este último corresponde a la recaudación pública que es un porcentaje “t” de la renta Y_d ; en el caso, es 20% de la renta total. Así,

$$11) Y_d = P_L + W_{PL} + W_G$$

$$12) W_G = 0,2 Y_d = t Y_d$$

$$13) Y_d - t Y_d = P_L + W_{PL}$$

$$14) P_L + W_{PL} = 0,8 Y_d$$

Como la distribución de la renta en el **sector privado** no se alteró, lucros y salarios privados son equivalentes (50 / 50), de

forma que:

$$15) P_L = W_{PL} = 0,4 Yd$$

$$16) W_{PL} + W_G = 0,6 Yd = Cw$$

$$17) Yd = X + Cw = X + 0,6 Yd$$

$$18) Yd = X / (1 - 0,6)$$

Esto es: aunque la distribución de la renta entre agentes privados continúe siendo la misma, la emergencia de un funcionalismo público altera la distribución de la renta entre salarios totales (públicos y privados) y los lucros. Y el resultado es la ampliación del multiplicador, que pasa de “2” a “2,5”⁷⁹.

Departamentos Productivos de una Economía Regional Periférica con Gobierno en Equilibrio de Oferta y Demanda

DX	DCw	DG
$Tpx = 10$	$Tpcw = 10 + 5$	$TP = 20 + 5 = Wgp$
$Px1 = 40$	$Pcwl = 40 + 20$	$Tw = 20 + 5 = Wgw$
$Twx = 10$	$Twcw = 10 + 5$	$VAB = 50$
$Wx1 = 40$	$Wcwl = 40 + 20$	
$VAB = 100$	$VAB = 150$	

Para que se entienda este resultado es necesario entender que toda la producción de DCw es vendida a trabajadores del sector privado y público. Los salarios pagados en DCw son reconvertidos en compras en el propio sector, de modo que los empresarios no obtienen ni lucros, ni perjuicios, con los salarios pagados a sus empleados. Egresos e ingresos igualan. Los **lucros de DCw corresponden a las compras de los asalariados de DX y DG**.

Entonces, con el agregado en la demanda sobre DCw impuesta por la tasación de los empresarios de DX y DCw, la demanda (y el lucro) de DCw creció 20 U.M. Para atender a la demanda ampliada, los empresarios de DCw contrataron nuevos trabajadores⁸⁰. **Esto acarreó un aumento de la producción, del empleo, de la masa de salarios y de los lucros de DCw.** Y la ampliación de los lucros y de la masa de salarios llevó a la ampliación de la recaudación del gobierno, que contrató más empleados públicos, que impusieron nuevas demandas sobre DCw, y así en adelante, hasta que el sistema se estabilizara en el estándar representado arriba.

Lo más interesante es que – supuesta la existencia de capacidad ociosa y desempleados – **los lucros libres de impuestos del sector empresarial no se alteraron en términos de valor**. Hubo tan solo una redistribución del mismo entre el departamento productor del/los bien(es) de exportación (donde los lucros libres de impuestos se redujeron de 50 U.M. a 40 U.M.) y el departamento de bienes salario (donde los lucros netos fueron ampliados de 50 U.M. a 60 U.M.). Asimismo, la renta disponible (que es igual a la producción de DX y DCw) creció de 200 U.M. a 250 U.M. Cabe decir: **la renta disponible (Yd) creció en el mismo monto de la recaudación y de los gastos del gobierno**. Y la renta total (Y) de la economía – que también contabiliza los servicios gratuitos del gobierno, con seguridad, educación y salud – evoluciona de 200 U.M. a 300 U.M.

Es muy cierto que esta es una situación meramente hipotética. Como regla general, los gastos de los gobiernos regionales: 1) también se dirigen a la adquisición de bienes y servicios en el “exterior”; 2) también se convierten en altos salarios (y “prebendas”) que son canalizados hacia la adquisición de bienes de lujo (en hipótesis, “importados”); y, por sobre todo, 3)

son sustentados por impuestos que inciden fundamentalmente sobre los trabajadores domiciliados y secundariamente sobre el valor agregado excedente (lucros, intereses y rentas), que tiende a ser canalizado hacia fuera.

De los tres puntos anteriores, el tercer problema es el más difícil de ser enfrentado. En realidad, una parte expresiva de la recaudación local es de base indirecta e incide sobre el consumo (en oposición al impuesto a las ganancias, de base nacional); de tal manera que los trabajadores tienden a contribuir con una parte de los impuestos municipales muy superior a su participación en la renta. Aunque las alícuotas de los impuestos indirectos fueren uniformes, **como las erogaciones de los empresarios capitalistas se vuelcan preferentemente hacia bienes “importados”, los impuestos embutidos en las compras son mayoritariamente recaudados en el “exterior”.**

Pero cabe realizar un ejercicio sobre el impacto del gobierno bajo la hipótesis de que la institución del gobierno se dio de acuerdo con el cuadro más perverso: con tasación exclusiva de los trabajadores y canalización de todos los recursos fiscales para compras fuera de la región, sea porque el gobierno adquiere insumos (papel, tinta para impresora, combustible para los automóviles, uniformes, etc.) fuera del municipio, sea porque los funcionarios reciben altos salarios y dirigen sus gastos de consumo a bienes de lujo y/o a los polos de servicios diversificados. En este caso, el valor agregado de DX permanecería igual – 100 U.M. -, pues este valor es definido en el mercado externo. Si la alícuota sobre los salarios fuese mantenida en 20%, y la participación de los salarios **brutos en la renta privada** se mantuviese en 50%, los trabajadores del sector DX irían a recibir un salario neto de 40 U.M. ($= 0,5 \times 0,8 \times 100$ U.M.). Pero este valor **no** va más a corresponder al lucro del departamento productor de bienes salario. Y esto porque,

en una economía en que los empleados públicos **no** adquieren bienes locales y los trabajadores del sector privado **no** pueden canalizar más que 80% de los salarios brutos hacia el consumo local, la demanda total sobre DCw será tal que:

$$19) DCw = 0,8 Wx + 0,8 Wcw = 40 + 0,4 DCw$$

Donde Wx y Wcw son los salarios brutos de los trabajadores de DX y DCw, respectivamente. Como los salarios brutos de DCw corresponden a 50% del Valor Agregado Bruto (VAB) de este departamento, los salarios netos corresponderán a 40% del VAB. De manera que

$$20) DCw - 0,4 DCw = 40$$

$$21) DCw = 40 / (1 - 0,4) = 66,66$$

Departamentos Productivos de una Economía Regional Periférica con Gobierno y Política Tributaria Regresiva y Concentradora de la renta

DX	DCw	DG
$Pxl = 50$	$Pcwl = 33,3$	$Wgcw = 10$
$Twx = 10$	$Twcw = 6,6$	$Wgx = 6,6$
$Wxl = 40$	$Wcwl = 26,6$	$VAB = 16,6$
$VAB = 100$	$VAB = 66,6$	

En este caso, la instalación del gobierno lleva a la depresión de la renta disponible (que pasa de 200 U.M. a 166,66 U.M.), de los lucros totales (que involucran de 100 U.M. a 83,33), de los salarios totales (que sufren la misma involución), y – de forma más

pronunciada – de los salarios del sector privado (que caen en un tercio, pasando de 100 U.M. a 66,66 U.M).

En suma: los desdoblamientos de los gastos del gobierno son los más diversos. Cuando el gobierno opera con déficit en un determinado territorio, las consecuencias son similares a las que resultan de la emergencia de actividades “TrS propulsoras”. En realidad, en un país como Brasil, donde la previsión pública es hegemónica y la parte mayoritaria de la renta de los jubilados es un gasto gubernamental, podríamos perfectamente bien clasificar el “turismo permanente” (cuya capacidad propulsora fue objeto de atención en la sección anterior) como un desdoblamiento del gasto gubernamental. Los polos de región difusa (como el municipio de Santa Maria, ya referido) que se especializan en servicios públicos básicos de educación, salud y administración de la justicia y seguridad, reciben un aporte expresivo de recursos federales, que son responsables (vía multiplicación) por la mayor parte de la renta local.

En los casos de presupuesto equilibrado con equidad tributaria (cabe decir: cuando todas las clases sociales contribuyen proporcionalmente a sus rendimientos para la sustentación del gasto público) y el funcionalismo público es remunerado en términos similares a los trabajadores del sector privado y despende la mayor parte de sus rendimientos en la economía local, los gastos del gobierno también son propulsores. El multiplicador de estos gastos es menor que el multiplicador de las actividades “X propulsoras” y “TrS propulsoras”. Pero, si los servicios ofrecidos gratuitamente por el gobierno fueren de buena calidad, la renta total crecerá en estándares equivalentes a la renta estimulada por las actividades propulsoras privadas.

Por último, si el sistema tributario es regresivo e incide

fundamentalmente sobre la clase trabajadora local, si los salarios del funcionalismo público son significativamente superiores a los del sector privado y son canalizados hacia “importaciones” y si los servicios gratuitos del gobierno son de mala calidad, los gastos gubernamentales deprimen la renta disponible y la renta total de la economía local y/o regional.

Como regla general, recomendamos que se tome por referencia el estándar intermedio, en el cual los gastos del gobierno son propulsores – más específicamente, “G Propulsores” – pero presentan un multiplicador menor que el multiplicador de las actividades “X” y “TrS” propulsoras. Al final, aun cuando estos gastos son deficitarios (o basados en una tributación progresiva) y eficientes, su capacidad de propulsión, su sustentabilidad de largo plazo y su capacidad de engendrar autonomía y diversificación productiva a las regiones son inferiores a los estímulos derivados de actividades propulsoras privadas de exportación (X propulsoras) o de transferencia-turismo (TrS propulsoras). De tal manera que, como regla general, recomendamos el tratamiento unificado de los gastos gubernamentales como una erogación propulsora cuyo multiplicador es unitario (o inferior a la unidad, dependiendo de la incidencia de impuestos entre las clases sociales).

Procuramos traducir estas diferencias en la especificación de la ecuación de la renta disponible reproducida a continuación:

$$22) Y_d = (\beta X + \gamma \text{TrS}) / (1 - w) + \alpha G$$

De acuerdo con la ecuación anterior, las exportaciones X y las “transferencias-turísticas” privadas TrS son multiplicadas

por el inverso de la participación de los lucros en la renta ($1 / (1 - w)$). Estas dos erogaciones también son ponderadas por parámetros (β y \forall) que traducen el grado de integración vertical en el territorio de las actividades que forman parte de las cadenas de bienes exportados y de los servicios prestados a no domiciliados. De manera diferente, se asume como regla general (pasible de flexibilización) que los gastos gubernamentales G son financiados con recursos tributarios e inciden de forma equitativa sobre trabajadores y empresarios capitalistas. Estas erogaciones también son ponderadas por un parámetro ∞ que será tanto menor (hasta el límite inferior, que es cero) cuanto mayor fuere: 1) la incidencia de impuestos sobre los trabajadores vis-à-vis con la incidencia sobre el valor agregado excedente; 2) la adquisición de bienes y servicios “importados” por el gobierno; 3) el ahorro y/o la pérdida hacia fuera (vía adquisición de bienes de consumo de lujo) de las erogaciones de aquella parte del funcionalismo público que recibe altos salarios.

Estándares multiplicadores y actividades reflejas

Hasta aquí venimos tratando las actividades multiplicadoras, estimuladas por demandas derivadas de la renta obtenida de actividades propulsoras, como si ellas estuviesen restrictas al consumo. Y, de hecho, este es su núcleo esencial. Sin embargo, existe una amplia gama de actividades impulsadas por la demanda primaria que son irreductibles al consumo de las familias. Por ejemplo: los sistemas de comunicación - periódicos, emisoras de radio y televisión (abiertas o por cable) – son, simultáneamente, bienes y servicios de consumo volcados a las familias e instrumentos de marketing de las más diversas actividades y cadenas⁸¹. De la misma forma, existe todo un conjunto de servicios que son ofrecidos,

simultáneamente, a las familias y empresas domiciliadas en el territorio (independientemente de que estas empresas produzcan bienes para el consumo local, para exportación, para la atención de no domiciliados o para el gobierno). Pensamos, aquí, en los sistemas de telefonía, correo, saneamiento, distribución de energía eléctrica, crédito y financiamiento, previsión privada, etc. **Estas actividades son “reflejas”, en el sentido de que la demanda sobre las mismas es función de rentas primarias asociadas a actividades (y cadenas) X propulsoras, TrS propulsoras o G propulsoras. Pero ellas no se confunden con las actividades volcadas exclusivamente a la atención de las demandas de consumo de los domiciliados en el territorio, pues atienden, indistintamente, a las familias y al conjunto de las empresas con sede en el territorio.**

En suma: las actividades multiplicadoras – que responden a demandas derivadas de los rendimientos primarios, oriundos de actividades de exportación, actividades de atención a no domiciliados (“turistas”) o actividades sustentadas por erogaciones gubernamentales – son de dos tipos: aquellas volcadas prioritariamente (o exclusivamente) a la atención de las demandas del **consumidor** local – que denominamos “**C reflejas**” -, y aquellas volcadas a la atención de demandas de los más distintos agentes locales, sean ellos consumidores, empresas u órganos gubernamentales – que denominamos Genérico Reflejas o “**G reflejas**”.

Por último, existen actividades “mixtas” que atienden tanto a demandas de no domiciliados (siendo, por tanto, propulsoras), como a demandas locales reflejas (en particular, al consumidor local). Un ejemplo típico de este tipo de actividad es la educación técnica y superior privada. Ella se vuelca tanto a la atención de las demandas del consumidor domiciliado en el territorio (C refleja), como a la atención de demandas del “turista de servicios semipermanente”

(TrS Propulsora). De la misma forma, bares y restaurantes atienden tanto a los domiciliados como a los diversos tipos de turista.

Lo que diferencia las actividades G reflejas de las actividades mixtas es que en el caso de estas últimas es siempre posible segmentar la porción “multiplicada” de la parte “propulsora”. Y, a pesar de trabajosa, esta diferenciación (o segmentación) tiene que ser hecha siempre que lidiamos con municipios o regiones cuya renta primaria se origina mayoritariamente (o, incluso, integralmente) en la oferta de servicios típicamente mixtos, cabe decir, de servicios movilizados tanto por consumidores locales, como por consumidores externos⁸².

Felizmente, no obstante el hecho de que esta situación es relativamente rara. Y esto por diversos motivos. Como regla general, los “polos con región” no prestan solo servicios generales, sino también benefician y exportan bienes tradables. Y los polos sin región (o de región difusa) cuentan con infraestructura específica (puertos, aduanas, atractivos turísticos pintorescos, cadena hotelera, etc.) que atienden esencialmente al usuario externo. Tanto los bienes beneficiados y exportados por los polos, como los equipamientos de uso específico (o francamente mayoritario) por el no domiciliado permiten la diferenciación de los servicios propulsores vis-à-vis con los reflejos, sin que se imponga la segmentación de las actividades mixtas. Lo que permite sustentar la clasificación de las actividades que se encuentran en este “limbo” como mixtas y, en consecuencia, asignarlas en la ecuación anterior junto con los gastos del gobierno, sin incidencia del multiplicador $(1 / (1 - w))$, pues parte del empleo y de la renta generada en estas actividades ya se vuelca a la atención de demandas locales de consumo, que son reflejas o “multiplicadas”. Así:

$$23) Y_d = (\beta X + \Upsilon \text{TrS}) / (1 - w) + \alpha G + \Omega M$$

Tal como en el caso de las demás variables, el valor de las actividades mixtas es ponderado por un parámetro (en el caso, Ω) que será tanto mayor cuanto más integradas verticalmente en el territorio fueren las cadenas ofertantes de bienes y servicios de función dinámica mixta, y, en oposición, será tanto menor cuanto mayor fuere la pérdida de renta hacia fuera vía importación de insumos y adquisición de servicios en el “exterior”.

El multiplicador

A lo largo de este capítulo y del anterior venimos flexibilizando y complejizando las hipótesis del modelo presentado en la primera parte de este trabajo. Pero aún resta una hipótesis simplificadora a enfrentar: la hipótesis de que todos los bienes y servicios adquiridos por los trabajadores domiciliados en la región son producidos integralmente en la misma.

En realidad, esta hipótesis ya fue negada objetivamente en la medida en que analizamos la función de los polos y las relaciones de dependencia recíproca entre polos y periferias. Si los polos (entre otras funciones) atienden a demandas de bienes y servicios de los ciudadanos de los municipios periféricos de un mismo territorio-relevante, entonces parte de las demandas “multiplicadas” de los municipios periféricos se evade de los mismos. Asimismo, cuando reconocemos que el valor de los servicios volcados a la atención de los no domiciliados en los polos (las actividades TrS propulsoras) deben ser ponderados por un parámetro Υ que será tanto más cercano a la unidad cuanto mayor fuere la integración vertical de la cadena en el territorio, estamos reconociendo, implícitamente, que parte de las demandas de bienes y servicios de

consumo de la periferia no solo fluye hacia los polos, sino que fluye hacia fuera del territorio relevante. Por ejemplo: si un habitante de un pequeño municipio de la región tabacalera de Rio Grande do Sul decide renovar los electrodomésticos de su cocina y se dirige a Santa Cruz do Sul para hacer sus compras, él estará imponiendo – desde el punto de vista del territorio-foco, desde el punto de vista estricto del municipio periférico – una pérdida de ingreso, vía “importación” de bienes y servicios del polo. Pero los electrodomésticos vendidos en las casas de artículos para el hogar y tiendas de departamento de Santa Cruz do Sul no son producidos en este municipio. Ni tampoco son producidos en Rio Grande do Sul. Son solo comercializados allí. De manera que si sus erogaciones en Santa Cruz fueren – por ejemplo - de R\$ 10.000,00, este será el valor de la evasión de renta del municipio periférico, pero solo una pequeña parte – entre 20% y 30%, si lo fuere - de este valor será apropiada en Santa Cruz. Una parte no despreciable será desplazada hacia Porto Alegre (la capital del Estado) en la forma de ICMS, otra a Brasilia, en la forma de IPI y una parte aún mayor será enviada a las cuentas bancarias de las empresas productoras de los bienes vendidos (o a los agentes que financiaron la adquisición de los electrodomésticos) por los comerciantes de Santa Cruz.

Cabe decir: la **ausencia de barreras que caracterizan una economía nacional determina que todas las demandas y erogaciones importen algún grado de evasión de recursos hacia otras regiones**. Por más integradas que sean las actividades en el territorio – y, sin duda, las actividades de exportación son las que presentan mayor grado de integración, seguidas por las actividades volcadas al suministro de bienes y servicios de consumo para los domiciliados – siempre ocurren pérdidas. Estas pérdidas son inherentes a los sistemas económicos regionales. Pues – como vimos desde el primer capítulo de este trabajo – las regiones son más especializadas que las naciones y sólo alcanzan a producir (de forma sustentable) bienes en los cuales presentan ventajas absolutas y servicios esenciales y no transportables. **Esto implica decir**

que la identificación propuesta en el capítulo segundo entre el valor de las importaciones regionales y el consumo e inversión capitalista ($N = C_k + I$) no pasa de una simplificación.

Es verdad que esta es una simplificación mucho más realista y consistente en términos teóricos para el análisis de economías **regionales** que la reproducción (tan acrítica cuanto usual) del modelo simplificado de determinación de renta **nacional** que, o iguala las exportaciones e importaciones retirando las dos variables del sistema de ecuaciones (si la balanza comercial está en equilibrio, $X = M$; y $X - N = 0$)⁸³; o postula una única propensión a importar “ m ”, pretendiendo que ella sea la misma para todas las variables de gasto.

En realidad, como bien enseña North, cada categoría de erogación presenta distintas propensiones a importar. Esto significa decir que la presentación rigurosa de la ecuación de determinación del producto interno de una región es:

$$24) \text{ PIB} = (C_w - m_w C_w) + (C_k - m_k C_k) + (I - m_i I) + (G - m_g G) + (X - m_x X)$$

Donde m_w es la porción del consumo de los trabajadores atendida por importaciones; m_k es la parte del consumo capitalista atendida por importaciones; m_i es el porcentaje del valor de las inversiones atendida por importaciones, y así en adelante. Entonces, usualmente

$$25) m_x < m_g < m_w < m_i < m_k$$

Y esto en la medida en que una parte no despreciable del valor agregado de los productos de exportación de una región tiene que ser, necesariamente, producida internamente. Y como la competitividad

es función de la escala (interna y externa) de producción, y grandes escalas significan grandes demandas de insumos, las actividades de exportación son aquellas en las cuales el proceso de integración vertical hacia abajo y hacia arriba tiende a ser llevado más lejos en el territorio.

En segundo lugar vienen los gastos del gobierno, dado que una parte expresiva se destina al pago de salarios del funcionalismo, contratado localmente. A continuación, se presenta el consumo de los trabajadores, pues algunos servicios básicos prestados a las familias (educación, salud, comercio, esparcimiento, etc.) tienen que ser ofrecidos cerca de los domicilios. Luego (pero con larga distancia), viene la inversión, pues parte de las erogaciones de inversiones se vuelca a la construcción civil, e incluso municipios o regiones que no producen materiales de construcción contribuyen con parte de la mano de obra empleada. Por último, el consumo capitalista tiende a estar centrado en bienes diferenciados y producidos (salvo excepciones) en los grandes centros, donde la concentración de renta y riqueza viabiliza la emergencia de la producción de los mismos en escala competitiva.

No nos parece que exista ventaja en la reinclusión de los gastos de capital y de la inversión en la ecuación de determinación de la renta regional. Como regla general – sujeta a excepciones – la hipótesis de que la propensión a importar de estos ítems de erogación es cercana a la unidad (100%) puede ser mantenida. Y esto por dos motivos. En lo que se refiere al consumo capitalista, incluso territorios que se especializan en la producción de bienes de lujo se someten a la lógica de la especialización. Y el consumo capitalista está marcado por la diversidad, por el rechazo a la estandarización; de forma que la importación (e, inclusive, el desplazamiento para compra hacia fuera) es la regla general. Ya en lo que se refiere a la inversión, incluso territorios que cuentan con industrias productoras de equipamiento, usualmente estos equipamientos se destinan a las principales cadenas productivas exportadoras. Y como adoptamos el sistema clasificatorio encadenado

(objeto de detalle en el próximo capítulo), estos equipamientos son más adecuadamente clasificados como parte de los sistemas X propulsores⁸⁴. Asimismo, la construcción civil no se vuelca solo a la producción de plantas empresariales, sino, igualmente bien, a la construcción de residencias para uso particular por parte de las familias de trabajadores. El sistema de cuentas nacionales de la ONU clasifica incluso los nuevos domicilios como inversión. Pero esta clasificación sigue la lógica “sectorial”, aproximando y unificando actividades y productos por sus características técnicas. No obstante, en el plano teórico la única inversión que se caracteriza como “gasto autónomo” es la inversión capitalista. La construcción de domicilios es una actividad multiplicada, tan dependiente de la renta recibida previamente como el consumo de los trabajadores en general. De manera que preferimos caracterizar la construcción civil como una cadena cuya función dinámica es “mixta”, incorporando sus productos, renta y empleo junto con otras actividades de función polivalente (tal como expuesto en las consideraciones que antecedieron la presentación de la ecuación 19, arriba). El tratamiento del gobierno, de las exportaciones, y de las transferencias turísticas ya fue explicitado, y sus parámetros ∞ , β y Υ ya traducen la influencia de las importaciones⁸⁵. De suerte que sólo falta incorporar la propensión a importar del consumo de los trabajadores en la ecuación.

Mantenida la hipótesis kaleckiana de que los trabajadores (como clase) no ahorran, la suma de los salarios es igual al consumo. Y la renta disponible será igual al consumo de los trabajadores más el lucro neto de impuestos, tal que:

$$26) Y_d = (C_w - m_w C_w) + P_L = (W - m_w W) + P_L = (wY_d - m_w w Y_d) + P_L$$

$$27) Y_d (1 - w + m_w w) = P_L$$

$$28) Y_d = P_L / (1 - w + m_w w)$$

Así, si retomamos las hipótesis desarrolladas en las secciones anteriores sobre los determinantes del lucro neto y su destino (en términos de gastos locales e importaciones) llegamos a la siguiente ecuación de determinación de la renta regional:

$$29) Yd = (\beta X + \text{TrS}) / (1 - \mu w) + \alpha G + \Omega M$$

Siendo $\mu = (1 - m_w)$.

Renta Interna Disponible y renta Regional Disponible

Desde el inicio de este trabajo, afirmamos que la renta Disponible (Yd) es igual al PBI (Producto Bruto Interno⁸⁶) menos los impuestos (T). O sea:

$$30) Yd = PIB - T$$

Pero el término “renta disponible” es ambiguo. Cuando nos referimos a él en general pensamos en la capacidad de erogación de una persona (o comunidad) asociada solo a sus rendimientos corrientes (cabe decir: exclusive el poder de compra derivado de la toma de préstamos o de la venta de patrimonio). Y esta asociación es correcta. Pero aún es necesario distinguir la renta **interna** disponible de la renta **regional** disponible. La renta interna es la renta que fue **generada** en un determinado territorio. La renta **regional** es la renta **apropiada** por los agentes que viven en el territorio. La diferencia entre las dos es la suma de los **Saldos de la Balanza de Rentas y Transferencias Unilaterales** (SBRTU).

$$31) Yrd = Yid + SBRTU = Yid + (RRE - REE) + (TURE - TUEE);$$

Donde Yrd es la renta regional disponible; Yid es la renta interna disponible; RRE son las rentas recibidas del exterior (lucros, intereses, dividendos, salarios, alquileres); REE son las rentas enviadas al exterior (compuesta por los mismos ítems); TURE son transferencias unilaterales recibidas del exterior (cuotas y/o donaciones sin contrapartida en servicios) y TUEE son las transferencias unilaterales enviadas al exterior.

La importancia de la distinción entre renta **interna** y regional es enorme. La renta interna de municipios que cuentan con sistemas productivos complejos y de alta agregación de valor tiende a ser elevada. Pero la renta regional puede corresponder a una porción ínfima de la renta interna, si la renta generada en el territorio es enviada al exterior, donde se encuentran domiciliados los agentes que honran la misma. Por otro lado, municipios polo capaces de ofrecer servicios de alta calidad tienden a atraer habitantes que reciben rendimientos generados en el exterior, de tal manera que su renta regional puede ser mayor que su renta interna⁸⁷.

Para ilustrar la diferencia, vale la pena retomar la versión más simple de nuestro modelo de determinación de la renta, en el cual: 1) existen dos departamentos, el de exportación (DX) y el de bienes de consumo de los trabajadores (DCw); 2) el valor agregado en el departamento de exportación es de 100 U.M.; 3) la participación de los salarios en la renta es 50%; 4) la propensión a importar de los trabajadores es nula. Solo que, ahora, vamos a introducir un elemento nuevo: todo el lucro es transferido hacia fuera de la región, pues las empresas que actúan localmente pertenecen a no domiciliados. En este caso, la propensión a importar de los empresarios capitalistas no importa, pues todo el lucro se evade. La renta regional disponible (Yrd) será de:

$$32) Yrd = Yid - SBRTU = [100 / (1 - 0,5)] - 100 = 100 = 200 - 100$$

Así, podría parecer que, dadas nuestras hipótesis, la diferencia entre Yrd y Yid sería de suma importancia. Al final, en el modelo anterior, el lucro también fluía hacia fuera al ser convertido en importaciones de bienes de capital y de bienes de consumo de lujo. Pero esta conclusión no es correcta. El hecho de que los empresarios locales compren en el exterior solo determina que sus gastos no sean multiplicados internamente de la misma forma que los gastos de los trabajadores, que estimulan la creación de todo el DCw. Pero la apropiación local de los lucros no era inconsecuente. Ella impactaba sobre la renta y la dinámica regional de las más diversas formas, entre las cuales cabe resaltar: 1) la posibilidad de financiar parte de los gastos del gobierno a través de la tributación al excedente⁸⁸; 2) el estímulo al desarrollo y al crecimiento de la escala de actividades Mixtas y Genérico-Reflejas⁸⁹; 3) el control local sobre los lucros retenidos, que son el principal fondo de financiamiento de las inversiones en ampliación y diversificación de los negocios.

Asimismo, si los lucros son remitidos hacia fuera y gastados en el exterior, la balanza comercial local entra en desequilibrio. La región exportaría, pero no importaría nada. De manera tal que los transportadores llevarían mercaderías hacia fuera en containers que volverían vacíos. Este estándar de funcionamiento acabaría por gravar la producción local para la exportación, deprimiendo la competitividad del territorio. Y como los fletes de retorno serían prepagos en la “ida”, los costos de importar disminuirían, estimulando la importación de bienes de consumo de los trabajadores. Y la consecuencia final será la ampliación de la propensión a importar de los asalariados, con la consecuente depresión del multiplicador local.

Por ende, las observaciones ut supra importan reconocer que

no podemos simplemente tomar la ecuación 25 de determinación de la renta interna disponible (Yid) y substraer del resultado del saldo de la balanza de rentas y transferencias unilaterales (SBRTU) para obtener la renta regional disponible. Y esto porque el hecho de que los lucros son – ¡o no! – apropiados en el territorio tiene innumerables consecuencias para el estándar de financiamiento de los gastos del gobierno, para la dimensión de las actividades “G reflejas” y Mixtas, para el multiplicador y para la ampliación de la capacidad instalada regional.

Por otro lado, es necesario entender que nuestro ejercicio aquí es esencialmente teórico: estamos procurando determinar y jerarquizar teóricamente las variables que definen el PBI y la renta regional disponible. Nuestro objetivo **no es calcular** el PBI o la Yrd a partir de sus componentes. Y esto tampoco sería necesario. En Brasil (y en innumerables países articulados al sistema ONU) el valor de ambos es calculado anualmente por el IBGE y por las instituciones estaduales responsables por el procesamiento de las estadísticas regionales con base en informaciones fiscales, en las pesquisas económicas y domiciliarias anuales del IBGE (Pesquisa Industrial Anual, Pesquisa Anual del Comercio, Pesquisa Anual de los Servicios, Pesquisa Nacional de Muestra de Domicilios, etc.)⁹⁰. De tal manera que la ecuación de determinación de la renta interna y de la renta regional no debe ser pensada como un sistema algébrico volcado a la determinación cuantitativa de las mismas, sino como un sistema teórico volcado a la comprensión de las relaciones entre las variables.

Si es así, lo que importa es entender las consecuencias de las transferencias de renta generadas en un territorio hacia otro territorio donde está domiciliado el agente (o tiene su sede la empresa) que tiene el derecho de propiedad sobre rendimiento que se evade. Y la consecuencia es la depresión de la renta (y/o del multiplicador) de los territorios cuyo saldo de las balanzas de renta y transferencias unilaterales es negativo, y la expansión de la renta en los territorios

superavitarios. Si retomamos la ecuación 28, ut supra, se torna fácil percibir que el valor de la Yrd no se altera si calculamos primero la renta interna (Yid) y es substraído el SBRTU o, alternativamente, si tomamos como punto de partida de los cálculos **la parte del valor de las exportaciones que es apropiada internamente**. En realidad, la ecuación 33 reproducida abajo lleva al mismo resultado de la ecuación 34, donde la parte del valor de las exportaciones multiplicada es solo la que queda en el territorio, la parte salarial (Xw):

$$33) Yid = X / (1 - w) - SBRTU = [100 / (1 - 0,5)] - 100$$

$$34) Yid = Xw / (1 - 0,5) = 50 / 0,5 = 100$$

Si ajustamos cada una de las variables ingresantes en nuestro sistema de tal forma que se opera solo con el valor que corresponde al saldo neto de las balanzas de renta y de transferencias unilaterales, la ecuación de determinación teórica de la renta puede ser mantenida esencialmente igual. En realidad, basta incorporar una variable de ajuste final para los casos en que el territorio-foco (o el territorio-relevante, dependiendo del interés) presente un saldo neto positivo en transferencias financieras que es irreductible a las variables incorporadas anteriormente, lo que nos lleva a la ecuación definitiva de determinación de la renta regional:

$$35) Yd = (\beta Xr + \gamma TrSr) / (1 - \mu wr) + \alpha Gr + \Omega Mr + \omega Abs$$

Donde Xr es el valor agregado de las exportaciones apropiado en la región; TrSr es el valor agregado de los servicios de atención a no domiciliados apropiado en la región; Gr son las erogaciones del gobierno en agentes regionales; Mr es el valor agregado de las actividades mixtas

apropiado en la región; Asbr es el ajuste del saldo de la balanza de renta y de transferencias unilaterales asociado al ingreso de rendimientos del exterior por parte de propietarios domiciliados en el territorio; y ω es el multiplicador del valor de Asbr que es gastado en la adquisición de bienes de consumo y servicios genéricos reflejos en el territorio. Nótese que, al contrario de TrSr (las transferencias asociadas a la adquisición de servicios en el territorio), el valor de Asbr no es multiplicado por $1 / (1 - \mu wr)$. Y esto porque no sabemos, en principio, si los valores transferidos al territorio en función de derechos de propiedad (Asbr) serán gastados en el territorio o serán transformados en ahorro financiero y transferidos, posteriormente, para aplicaciones en otras regiones. Aquella parte que fuere aplicada en el territorio, será objeto de multiplicación. La parte ahorrada (o hecha tesoro) no tendrá ningún efecto multiplicador. Y por esta razón no es posible pretender, en principio, que ω tenga el mismo valor del multiplicador de las actividades X y TrS propulsoras.

Conclusión: la ecuación de determinación de la renta y el planeamiento regional

Tal como se puede observar en la ecuación 30, arriba, todas las variables de determinación de la renta son ponderadas por parámetros que (entre otros criterios) crecen con el grado de integración vertical de la actividad en el territorio y decrecen cuanto mayor es la participación de las importaciones de insumos y productos de otras regiones. Nada más simple que extraer de esta ecuación la conclusión de que una de las políticas públicas más eficaces para el desarrollo territorial es la atracción de inversiones con vistas a “substituir importaciones” y agregar valor en el propio territorio. Nada más simple, pero nada más equivocado.

En primer lugar, porque la especialización regional y la

integración comercial de las regiones de un mismo país es una característica inmanente e insuperable de las modernas economías mercantiles. En segundo lugar, porque la depresión (artificial) de la integración con el exterior es una navaja de dos filos: quien no compra del exterior, no vende hacia el exterior⁹¹. En tercer lugar porque – como vimos en la sección sexta, arriba – la atracción de inversiones con vistas a la sustitución de importaciones no garantiza que la renta generada en el territorio sea apropiada en el territorio. Por el contrario: si la propiedad es externa, las rentas tienden a dirigirse al exterior, llevando consigo la multiplicación de los gastos.

Pero la circunscripción fundamental al proyecto de substituir importaciones y agregar valor a cualquier costo en todas las cadenas es aquella apuntada y trabajada por North en sus textos canónicos de los años 50. Salvo excepciones, la integración del conjunto de los eslabones de una cadena productiva en el territorio **no** es una cuestión de opción política, sino de consideraciones técnico-económicas de viabilidad. Algunas actividades – como la producción vitícola de la sierra gaúcha – más que solicitan, imponen el desarrollo de eslabones hacia abajo vía enriquecimiento y transformación de la uva en vino. Y dada la abundancia de madera en la región y la ausencia de barreras a la entrada (sean de orden tecnológico, sean de escala) en el sector maderero, la producción vinícola va a incorporar otros eslabones hacia arriba, como la producción de toneles, que se tornarán la base de una emergente (y, hoy, muy importante) industria local: la industria del mueble. Del otro lado, existen actividades agrícolas que presentan cadenas relativamente cortas hacia abajo (como el arroz: basta secar, descascar y embolsar), o que minimizan los costos y generan el máximo rendimiento económico cuando el enriquecimiento final se da en el centro importador (como es el caso del tabaco y de la soja).

En realidad, el **primer paso de cualquier estrategia de planeamiento es evaluar el grado de “integrabilidad” de las**

actividades y cadenas “X propulsoras”. Una evaluación que tiene como punto de partida: 1) entrevistas con los líderes empresariales y sindicales de las distintas cadenas, con vistas a entender y mapear el potencial y los obstáculos para la integración de las mismas; 2) análisis de la estructura final de cadenas similares que hayan alcanzado su madurez en otros territorios (sean ellos del mismo país o del exterior). El objetivo de este análisis es evaluar si los obstáculos interpuestos a la integración son estructurales e insuperables o circunstanciales y pasibles de superación. Simultáneamente, es preciso evaluar si las principales cadenas propulsoras del territorio desarrollaron eslabones secundarios capaces de automatización⁹² y cuál es el potencial de integrabilidad de las mismas. Una vez identificadas las cadenas con gran potencial de mercado, que tienden a la integración y que estimulan la emergencia de eslabones secundarios generadores de nuevas cadenas, deben ser mapeados los obstáculos para su pleno desarrollo en el territorio y definidas las políticas necesarias y suficientes para la superación de aquellos obstáculos.

En el caso que el territorio-foco es un municipio polo altamente dependiente de la demanda externa (sea lo “externo”, el resto de la región, sea un territorio difuso del entorno o, incluso, todo el territorio nacional) sobre su red de servicios, la estrategia fundamental de crecimiento es triple: 1) evaluar las ventajas y desventajas competitivas del polo bajo análisis frente a aquellos municipios que compiten en la función de polarización y definir las políticas eficientes para la potenciación de las ventajas y depresión de las desventajas; 2) ampliar la gama de servicios ofrecidos a los no domiciliados, con vistas a explotar las sinergias inherentes a las distintas demandas “turísticas” sobre los servicios del polo; y 3) estrechar sus conexiones con el entorno a través de la integración a su estructura productiva de sistemas de enriquecimiento y asistencia técnica a las actividades-cadenas X propulsoras de los municipios y territorios satélites. Por último, es fundamental que los polos estén atentos a su relación de dependencia

vis-à-vis con las demandas originadas en sus periferias y que busquen contribuir con reflexiones y propuestas de política económica volcadas al enfrentamiento de los obstáculos actuales y potenciales para el crecimiento de las actividades y cadenas “X propulsoras” del entorno.

En el caso que el territorio foco sea un municipio o región polarizada (o, si se prefiere, satélite) la estrategia es doble. En primer lugar – tal como nos referimos arriba – es preciso evaluar el potencial y los obstáculos para el desarrollo de sus cadenas propulsoras y desarrollar políticas de diversificación productiva cuando necesario. Pero, igualmente importante, es la búsqueda de la minimización de la evasión de recursos en dirección al/los polo(s) vía implantación en el propio territorio-foco de un sistema básico (pero eficiente y cualificado) de prestación de servicios. En particular, es de la mayor importancia cualificar el comercio local y los sistemas públicos básicos de educación y salud. La centralidad del comercio yace en el hecho de que este es el principal “drenaje” de rendimientos internos hacia fuera de los territorios satélites. Y las carencias en los sistemas de salud y educación básica contribuyen para ampliar este drenaje, pues el ciudadano que se ve obligado a desplazarse en dirección al polo para usufructuar servicios públicos básicos como regla general tiende a diluir sus costos de desplazamiento aprovechando la oportunidad para usufructuar las ventajas de precio y diversificación de centros comerciales mayores. Asimismo, el control local sobre la educación básica (y, si posible, técnica) permite compatibilizar los sistemas educacionales con las necesidades específicas de cualificación de la mano de obra local para las necesidades del territorio⁹³. En los términos de la ecuación 25, arriba, el objetivo de estas políticas es la ampliación del parámetro μ que pondera la participación de los salarios en la renta (w) y define el multiplicador sistémico.

A pesar que las actividades “G propulsoras” presentan un multiplicador menor que las actividades “X y TrS propulsoras”, la

acción del gobierno es absolutamente central para el desarrollo regional y local. En primer lugar, porque la iniciativa y la coordinación de las políticas de desarrollo regional referidas anteriormente deben **partir** del gobierno o, por lo menos, contar con su apoyo activo. Pero esto no es todo. El gobierno desempeña un papel crucial en la elevación del multiplicador y en la ampliación del parámetro ∞ que multiplica sus gastos y determina el porcentaje de los mismos que se transforma en renta disponible para la población local a través de su política fiscal. Cuanto mayor fuere la incidencia de los tributos sobre aquel segmento de la población cuyos estándares de consumo (y de gasto en general) implican evasión de recursos hacia fuera, y cuanto menor fuere la exacción impuesta a la población de bajos ingresos, mayor será el multiplicador de los gastos autónomos y mayor será la ampliación de la renta disponible local asociada a los gastos del gobierno.

Desafortunadamente – como ya fue observado – los gobiernos locales raramente adoptan las políticas tributarias más consistentes con la potenciación del desarrollo. Esto ocurre, en parte porque parte no despreciable de los impuestos locales son de base indirecta, de forma que los segmentos de altos ingresos, al canalizar sus gastos hacia fuera, son tasados fuera del territorio. Asimismo, la hegemonía de los proyectos exogenistas de desarrollo (asentados en la concesión de subsidios para la atracción de empresas con potencial de “modernizar” la matriz productiva local) difunde prácticas tributarias estimuladoras de la concentración del ingreso, que están a contramano de las prácticas teóricamente consistentes con el desarrollo local. Y, por último, se debe entender que el amplio predominio de las tesis exogenistas no expresa solo ignorancia de la literatura más moderna sobre desarrollo regional: existen sólidos intereses económicos por detrás de esta “ignorancia”.

No obstante, ninguna de las limitaciones arriba señaladas es impositiva. Y existen impuestos de responsabilidad local que inciden sobre el patrimonio (como el impuesto predial y territorial urbano,

IPTU) y que pueden (y deben) garantizar el carácter progresivo de la tributación local. Asimismo, incluso los impuestos indirectos de competencia municipal (como el impuesto sobre servicios de cualquier naturaleza, ISSQN) pueden ser administrados y diferenciados con vistas a garantizar que las tasaciones mayores incidan sobre servicios prestados a las empresas, en oposición a los servicios prestados a las familias de bajos ingresos.

Finalmente, las políticas públicas volcadas al apoyo de las actividades mixtas debe ser tal que potencie la dimensión propulsora de las mismas. Tal como señaláramos anteriormente, la construcción civil y la educación técnica son típicas actividades mixtas, en la medida en que atienden tanto a familias (construcción de domicilios, educación local) como a empresas que invierten en la región (en el caso de la construcción civil) y a estudiantes de otras localidades (en el caso de la educación). Siempre que las administraciones locales apoyan el desarrollo y la cualificación de estos servicios, están apoyando también la ampliación relativa de la dimensión propulsora de los mismos vis-à-vis con su dimensión multiplicativa. Esto implica aproximar las actividades mixtas a las actividades “X y TrS propulsoras” y, por extensión, ampliar la renta del territorio por un valor multiplicado.

Capítulo 6

Cadenas, Cuellos de Botella, Núcleos y el Planeamiento del Desarrollo Económico

Introducción

Desde el primer capítulo de este trabajo, venimos llamando la atención hacia las peculiaridades de las economías e intercambios (inter)regionales vis-à-vis con las economías e intercambios (inter) nacionales. A lo largo de los cinco primeros capítulos buscamos demostrar que:

1) Las economías regionales tienden a ser más **especializadas** que las nacionales;

2) Las actividades especializadas se vuelcan a la atención de mercados externos a la región (sus productos son exportadas hacia otras regiones o naciones) y el **valor de las exportaciones son la principal fuente de renta primaria⁹⁴ regional**;

3) Los productos regionales de exportación, aun cuando son objeto de enriquecimiento local, usualmente sientan raíces en las peculiaridades edafoclimáticas y en la disponibilidad de recursos naturales de los territorios; de manera que la **expresión**

económica efectiva de la producción primaria regional no puede ser evaluada por el porcentaje del valor agregado bruto de la agropecuaria y de las industrias extractivas;

4) Las **actividades regionales que se vuelcan a la atención del mercado interno son actividades reflejas** (o **multiplicadas**, en sentido keynesiano) de las actividades propulsoras en general y de exportación en particular. Su expresión relativa vis-à-vis con las actividades propulsoras es función positiva **de la distribución de la renta y de la propiedad**, de la participación de los lucros en los ingresos tributarios y del grado de apropiación regional del valor agregado en el territorio;

5) Es tal la relevancia de las actividades de exportación (y tal su vinculación con las características geofísicas y los estándares distributivos del territorio) que la **especialización productiva** es la primera referencia de cualquier regionalización teóricamente consistente con vistas al planeamiento económico (cabe decir: cualquier división regional con vistas al planeamiento económico capaz de controlar el matiz impuesto por el MAUP);

6) Las actividades de exportación con mayor capacidad propulsora de largo plazo son aquellas que tienden a la integración vertical en el propio territorio, asumiendo la forma de cadenas productivas relativamente largas cuyos eslabones están asociados a los más diversos sectores (actividades clasificadas por criterios de semejanza técnica).

Considerando que de los seis argumentos centrales de este trabajo enumerados ut supra, los cinco primeros ya han sido suficientemente esclarecidos en sus fundamentos, cabe, ahora, detallar y profundizar, y desdoblar teóricamente el sexto y último argumento. Incluso porque él es central para la determinación y jerarquización de los programas de acción que conforman

una estrategia de Planeamiento del Desarrollo Regional. En la próxima sección, presentaremos en líneas generales el principio de diversificación por integración vertical de las cadenas X propulsoras. En la sección subsecuente, vamos a desdoblar este principio general, introduciendo nuevos argumentos en defensa de la centralidad de las cadenas como punto de partida (potencialmente superable) de la diversificación productiva territorial. En la cuarta sección presentaremos los principios más generales de identificación de cadenas a partir de informaciones sobre las actividades económicas clasificadas sectorialmente (cuya primera referencia es el ISIC de la ONU, que se desdobla en el sistema CNAE, en Brasil). La quinta y última sección busca alinear nuestras conclusiones y señalar las derivaciones más importantes del análisis de cadenas para el planeamiento del desarrollo regional.

Integración vertical de cadenas X propulsoras y la diversificación productiva de economías periféricas

Hasta aquí veníamos refiriéndonos usualmente a **actividades X propulsoras**. Pero, de forma estricta, no existen **actividades X propulsoras** que no estén integradas a alguna **cadena**. En definitiva, lo que define una actividad como X propulsora es que ella produce un bien que se vuelca a la atención de un mercado externo. Esto significa decir que, además de producido, este bien tendrá que ser transportado; envolviendo la solidaridad de (al menos) dos actividades en un mismo sistema: producción y transporte. Asimismo, no se puede producir nada sin la adquisición de insumos. Y, en un sistema mercantil, la producción se vuelca a la venta, lo que introduce dos eslabones más en la cadena de producción: el comercio mayorista y/o minorista de insumos y

productos finales. Por último, aunque el enriquecimiento exigido para el transporte del producto primario sea el más elemental – el mero secado de granos, por ejemplo - emerge un eslabón industrial en nuestra (ya no más actividad, pero) cadena propulsora. En suma: por menor y más simple que ella sea, toda la actividad X propulsora constituye una cadena en torno de sí.

A lo largo del capítulo cinco, procuramos demostrar que la capacidad propulsora de cada “actividad encadenada” será tanto mayor cuanto mayor sea el número de agentes que obtienen rendimientos en su interior y que: 1) trabajan en el territorio, lo adoptan como domicilio y gastan sus rendimientos en el mismo; 2) adquieren bienes y servicios **producidos**⁹⁵ en el mismo o, por lo menos, **ofrecidos** por las firmas comerciales locales.

Así, los bienes y servicios adquiridos en el territorio por agentes productivos domiciliados en el mismo pueden ser clasificados en dos grandes grupos: bienes y servicios de consumo, y bienes y servicios de producción. En principio, los factores que van a determinar si los dos tipos de bienes y servicios serán producidos en el lugar o importados son: 1) la escala de la demanda regional; 2) las peculiaridades del bien o servicio demandado en la región; 3) las barreras al ingreso de nuevas firmas en el sector de los bienes demandados; 4) los costos de transporte y/o de almacenamiento y/o del tiempo de espera asociado a la importación del bien o servicio.

Cuanto mayor la escala de la demanda **regional** por un cierto bien o servicio, tanto mayor es la probabilidad de que esta demanda sea suficientemente grande para permitir la emergencia de por lo menos una planta en la región capaz de operar con la escala mínima competitiva⁹⁶. De la misma forma, cuando una región demanda bienes no estandarizados, pero peculiares (en

función de las especificidades de los estándares de consumo y/o técnico-productivos del territorio), es más probable que un proveedor local alcance a entender y atender a estas demandas con más competencia que un proveedor externo, lo que estimula el desarrollo de eslabones locales en las cadenas productivas.

Por otro lado, hay bienes y servicios cuya oferta local presupone la transposición de elevadísimas barreras a la entrada, sean ellas de orden tecnológico (inclusive patentes), sean de escala mínima eficiente, sean de volumen de capital inicial, sean de tiempo de instalación y amortización de los equipamientos sin lucro neto, sean de inestabilidad (incerteza) sobre el perfil de la demanda o sobre los estándares técnicos dominantes en el futuro. En estos casos, aunque la demanda local sea expresiva, ella puede ser insuficiente para justificar los riesgos de la instalación de plantas volcadas al suministro de insumos (hacia arriba) o enriquecimiento de productos (hacia abajo). En especial cuando el sistema logístico del territorio es diversificado y los costos de transporte para la obtención de insumos en el exterior y/o para el envío de subproductos para enriquecimiento fuera son relativamente bajos⁹⁷. Diferentemente, si las barreras a la entrada son pequeñas y los costos de transporte, de almacenamiento y de espera por el suministro externo son muy elevados, la producción local se torna la regla, y el suministro externo, la excepción. La ejemplificación de cada una de estas situaciones puede ser útil.

Pocos municipios presentan un sistema productivo tan especializado que no cuentan ni siquiera con una panadería, una clínica médica, una clínica odontológica o una escuela primaria. ¿Por qué? Porque las barreras a la entrada en estos sectores son mínimas, los costos de transporte eficiente de panes frescos, alumnos de la escuela primaria, consultorios médicos y dentales son elevadísimos, y la espera por el suministro de servicios de

emergencia (como los de salud, por ejemplo) son extremadamente elevados. Estos servicios son, por tanto, ubicuos: tienden a hacerse presentes en las más diversas localidades. Y esta tendencia a la ubicuidad tiene dos lados: dado que son raros los territorios que no cuentan con al menos una panadería, difícilmente una región productora de trigo será exportadora de panes. De la misma forma, regiones de soja tienden a exportar soja en granos, más que aceite, margarina o proteína vegetal: los costos de transporte de estos productos finales son superiores a los costos de transporte de la materia prima y las barreras a la entrada de las firmas enriquecedoras son muy bajas. Por ende, los bienes finales de la cadena del trigo y de la soja tienden a ser producidos en los centros consumidores, mientras los territorios que producen la materia prima tienden a comercializarla in natura o con el procesamiento mínimo necesario para el transporte.

En el otro extremo del abanico de posibilidades, existen bienes y servicios cuya producción está circunscrita a un número restringido de firmas y territorios. El ingreso a estos sectores productivos es limitado por barreras a la entrada particularmente elevadas. Como regla general, estas actividades son caracterizadas por grandes economías de escala (cuanto mayor la planta y/o la empresa, menores los costos unitarios de producción) y por el hecho de que los costos de transporte y almacenamiento de los bienes producidos en las mismas son relativamente bajos (o, al menos, son inferiores al agregado en los costos de producción en plantas de escala inferior a la escala óptima). Así, incluso periferias que presentan gran dinamismo y que demandan volúmenes elevados de este tipo de bien difícilmente alcanzan a internalizar en el territorio plantas industriales productoras del mismo. Las pocas y grandes plantas que producen insumos y equipamientos con tales características normalmente son instaladas en las periferias industriales de los polos urbanos de primer orden y/o en los distritos industriales de

centros logísticos multimodales (como regla general, articulados a un gran puerto marítimo), y distribuyen su producción a través de la compleja y amplia red logística que sirve a los polos sin región o de región difusa.

Entre los dos extremos - actividades ubicuas (tales como panaderías, clínicas médicas de baja resolución, farmacias, estaciones de servicio, talleres mecánicos de automóviles, etc.) y actividades esparcidas y concentradas en polos sin región o de región difusa (tales como refinerías de petróleo, montadoras de automóviles, siderúrgicas, grandes centrales hidroeléctricas, etc.) - existen innumerables actividades cuya escala mínima de operación es relativamente elevada (de manera tal que dependen de una demanda expresiva para ser económicamente viables), pero cuyas barreras a la entrada, sin ser despreciables, tampoco son insuperables, admitiendo el ingreso de empresas nuevas y que aún no recorrieron toda la curva de aprendizaje asociada al learning by doing. Estas son las actividades que pueden ser internalizadas en la periferia y que, al hacerlo, definen la **peculiaridad competitiva** y la trayectoria de diversificación de las regiones emergentes.

Así, se pregunta: ¿cuál (o cuáles) actividad(s) presenta(n) una demanda suficientemente elevada en un territorio periférico para estimular la instalación de una planta proveedora con las características arriba? La respuesta es: aquella(s) actividad(es) en la(s) cual(es) el territorio periférico es **especializado; las actividades X propulsoras**.

En especial, aquellas actividades que demandan **insumos no estandarizados, pero producidos por encomienda** (de acuerdo con las especificaciones del demandante) o **producidos de acuerdo con estándares variables e influenciados por peculiaridades de los sistemas productivos de distintas regiones**. En estos casos, la

proximidad geográfica entre proveedor y cliente es crucial para la depresión de los costos negociales, de los costos de especificación y de producción de los prototipos y de los (eventuales) costos de adaptación y trabajo repetido para la perfecta adecuación al producto final no estandarizado.

No hay como subestimar la importancia de la conclusión arriba para el planeamiento del desarrollo regional. El principio que estamos intentando presentar es tan difundido en la teoría económica consolidada como – ¡sorprendentemente! – poco analizado. En realidad, **este es el principio que subyace a todo el modelo de industrialización por substitución de importación.** Él afirma que la **trayectoria de diversificación industrial de menor costo por unidad de beneficio es aquella que se vuelca a la atención de demandas locales: 1) expresivas en volumen; 2) esenciales para la reproducción del demandante (cabe decir: cualquier discontinuidad de oferta impone costos elevadísimos al comprador); 3) cuyos costos de importación son elevados (sea en función del transporte, sea por riesgo de estacionalidad, sea por inestabilidad de precios y/o cambio y/o disponibilidad de divisas, sea en función de peculiaridades de transacción, adecuación y mantenimiento de equipamiento, etc.)** ⁹⁸.

Desafortunadamente, no podemos desmenuzar en este trabajo el principio de diversificación por integración vertical y substitución de importaciones con el rigor que el mismo merecería. Hacerlo, impondría un circunloquio demasiado extenso, y nos alejaría de nuestro primer objetivo: definir los fundamentos del planeamiento del desarrollo económico regional con base en la identificación y jerarquización de las actividades/cadenas propulsoras. Pero podemos y debemos traer a la superficie algunos elementos de este principio – en adelante llamado **“Principio de Diversificación por Encadenamiento”** – que nos permiten

diferenciar su eficacia relativa en cadenas caracterizadas por distintos estándares de producción industrial⁹⁹.

Antes que nada, es necesario introducir una distinción crucial entre procesos de transformación industrial: los procesos continuos y los procesos manufactureros. Las industrias de proceso continuo se caracterizan por la indivisibilidad e inescindibilidad de los diversos momentos de la producción. Una vez iniciada la transformación de las materias primas y de los insumos, el proceso de producción no puede más ser paralizado antes de su conclusión, bajo pena de perjudicar la calidad del producto final (o, incluso, de los equipamientos industriales utilizados en el proceso). Estos sistemas de producción presentan dos características típicas: 1) sus productos, o son homogéneos, o presentan diferenciación limitada y pasible de programación en procesos de producción por “lotes”; y 2) dada la indivisibilidad y encadenamiento impositivo de todo el proceso, el volumen de capital necesario a la instalación de una planta de escala competitiva tiende a ser muy elevado. Sectores industriales tales como el químico (inclusive farmacia, fertilizantes y agrotóxicos), el siderúrgico, el de extracción y enriquecimiento de petróleo y gas, el de caucho y plástico son ejemplos de sectores industriales cuyos sistemas productivos típicos (y salvo excepciones) son de proceso continuo. **Cadenas productivas que insumen fundamentalmente productos oriundos de estos sectores industriales difícilmente pasarán por procesos de integración vertical del conjunto de sus eslabones en un único territorio.** Y esto porque las industrias de proceso continuo minimizan sus costos al instalar plantas capaces de atender a la demanda de los más diversos territorios en los entornos de los polos de primera magnitud (de región difusa) o de aquellos polos sin región que cuentan con amplios sistemas logísticos multimodales.

A diferencia, los procesos productivos en plantas industriales

de base manufacturera son caracterizados por la discontinuidad. Estas industrias son relativamente intensivas en mano de obra vis-à-vis con las industrias de proceso continuo; son ellas que sirven de estándar para la aplicación de los tres sistemas clásicos de control de los procesos de trabajo, producción y generación de stocks: el taylorismo, el fordismo y el toyotismo. La esencia de los sistemas productivos manufactureros reside en el hecho de que las distintas tareas y actividades son independientes unas de las otras. Su unificación (en líneas de montaje de estándar fordista, por ejemplo) es una estrategia adoptada conscientemente y que se vuelca al enfrentamiento de los costos inherentes a la separación de las tareas y a la producción de piezas para stock. Esta estrategia no es impositiva. Por el contrario: ella se contrapone al estándar por así decir “normal” de la producción de perfil manufacturero que es de naturaleza discontinua.

Así, la divisibilidad de las tareas en los sistemas manufactureros carga dos desdoblamientos de la mayor relevancia para nosotros: 1) la escala mínima competitiva de una planta cualquiera tiende a ser menor que la escala mínima competitiva de sistemas continuos, pues una planta puede producir solo una parte (una pieza, por ejemplo) de un bien construido por montaje de componentes; 2) la independencia efectiva de cada actividad del sistema de producción permite la producción de componentes no estandarizados, pero diferenciados con vistas a adecuarse a las especificaciones y necesidades particulares de las firmas (y/o territorios) demandantes.

No es necesario aclarar que estas dos características facilitan sobremanera la integración vertical en el **territorio** de los eslabones **manufactureros** de cadenas productivas X propulsoras. Y este proceso de integración será tanto más rápido, intenso y exitoso, cuanto mayores fueren: 1) los costos asociados a la

“espera” de insumos y equipamiento importado; 2) los costos de almacenamiento de estos mismos insumos y equipamientos; y 3) las necesidades de adaptación de los insumos y equipamientos a las particularidades de los clientes de cada territorio. Un ejemplo podrá contribuir para la comprensión del fenómeno.

La región noroeste riograndense fue una de las pioneras en adoptar los sistemas de producción agrícola que caracterizarían la “revolución verde” en Brasil en las décadas de 60 y 70 del siglo pasado. Esta revolución envolvió la creciente adopción de fertilizantes químicos, defensivos agrícolas (agrotóxicos), semillas híbridas y mecanización agrícola. A lo largo de este proceso, el perfil productivo de la región noroeste riograndense se alteró de forma pronunciada, y la casi totalidad de los insumos demandados por la nueva agricultura pasaron a ser producidos, en mayor o menor grado, en este vasto territorio. No obstante, el único segmento que vino a constituir un núcleo productivo efectivamente diversificado, complejo y crecientemente autónomo con relación a la demanda **local** de insumos y equipamiento fue el segmento metal mecánico volcado a la producción de máquinas e implementos agrícolas. ¿Por qué?

La respuesta no se encuentra – evidentemente – en el hecho de que la demanda de arados, tractores, cosechadoras, silos y almacenes es mayor o más relevante que la demanda de fertilizantes, semillas seleccionadas o defensivos agrícolas (agrotóxicos). La diferencia de fondo se encuentra en los elementos ya enumerados: 1) el sector metal mecánico tiene características de manufactura, de manera que su integración al territorio puede darse paulatinamente; 2) tanto los costos de transporte de piezas y equipamientos agrícolas, como los costos de almacenamiento de los mismos son significativamente elevados¹⁰⁰; 3) los costos de espera para la entrega o reparación de una pieza o de una

máquina agrícola pueden ser elevadísimos, pues la agricultura es fuertemente marcada por la estacionalidad (una semana de atraso puede implicar en la inviabilidad de la producción de un año entero!); 4) las diferencias en la estructura fundiaria y en los estándares edafoclimáticos (pluviometría, composición del suelo, terrenos más o menos accidentados, propensión a la erosión, etc.) de los distintos territorios inducen a adaptaciones en los implementos y equipamientos, lo que estimula la producción local y facilita la superación de restricciones asociadas a patentes¹⁰¹.

Los elementos arriba señalados se encuentran en la base de las diferencias anunciadas por North en sus trabajos canónicos de los años 50 acerca de actividades con mayor o menor “potencial de integración” en el territorio. Ya nos hemos referido a estas diferencias, ejemplificando con los procesos de diversificación de la vitivinicultura gaúcha (que fue particularmente exitosa), de la producción granelera del noroeste riograndense (que fue solo parcial y centrada en el sector metal mecánico), y de la región de cultivo de tabaco del Estado (que fue truncada hacia arriba y hacia abajo). La comprensión más precisa de las diferencias inherentes a los procesos de integración y diversificación productiva de distintas bases primarias de exportación depende de otros elementos, que serán presentados en la próxima sección de este capítulo¹⁰². Antes de avanzar, sin embargo, ya cabe presentar algunos desdoblamientos de los desarrollos teóricos anteriores.

Venimos afirmando que la identificación y jerarquización de las cadenas productivas X propulsoras de un territorio determinado es el punto de partida necesario de todo y cualquier planeamiento de su desarrollo. Y, tal como señalamos repetidas veces, el primer criterio de jerarquización de las cadenas es el volumen global – directo e indirecto - de empleo generado en el territorio y el volumen global de la renta – directa e indirecta

– generada, apropiada y aplicada en el territorio. Ahora, sin embargo, un nuevo elemento de jerarquización emerge. Más allá de la integración **actual** de las distintas cadenas, es necesario tener en cuenta la integración **potencial** de las mismas. Y el potencial de integración en el futuro está basado en dos factores: 1) en los tipos de insumos y de equipamiento demandados por las actividades nucleares de las cadenas en proceso de desarrollo en los distintos territorios; y 2) en las perspectivas de mercado para los bienes producidos en el eslabón central de la cadena en implantación. Cuanto mayor la demanda proyectada en el futuro sobre los eslabones centrales¹⁰³, mayores son las escalas de producción y mayores las chances de atracción de inversiones volcadas al suministro de insumos y equipamiento hacia arriba y de inversiones volcadas al enriquecimiento hacia abajo. Y cuanto más expresivas fueren las demandas de insumos y equipamiento industrial **manufacturados** (en oposición a insumos producidos en proceso continuo) y cuanto mayor fuere la depresión de los costos de transporte de los bienes procesados (en oposición a los costos de transporte de los mismos bienes in natura) mayores serán las chances de que la diferenciación productiva regional se realice a través de la integración vertical de una única (o de pocas) cadenas productivas básicas.

Cadenas Regionales y Núcleos Locales: los principios de Goldratt, Hirschman y Penrose

Dedicamos toda la tercera sección del capítulo quinto a la demostración de la gran influencia que distintas estrategias fiscales de las diversas instancias gubernamentales tienen sobre la dinámica de las economías locales y regionales. Pero el impacto de las acciones gubernamentales trasciende las cuestiones de

la potencia propulsora de gastos deficitarios o superavitarios y de la ampliación o reducción del multiplicador asociada a la progresividad o regresividad de la tributación. El **destino** de las erogaciones globales del gobierno (y, en particular, de sus inversiones) es por lo menos tan importante como lo es el estándar de financiamiento de estas erogaciones.

Nos parece que la mejor forma de introducir esta cuestión es rescatando el “principio del cuello de botella de Goldratt”. Elyahy Goldratt (1947-2011) fue un físico israelí que aplicó los principios de la resiliencia a la entropía a la administración de procesos de producción. Uno de los principios elementales de la teoría física de la entropía es que sistemas organizados “en fila” o de encadenamiento único - en los cuales cada eslabón de la cadena se comunica con solo otros dos, el anterior y el posterior - están mucho más sujetos a la entropía que sistemas “en red” (en los cuales cada eslabón se liga a otros diversos eslabones). En el caso de los sistemas de encadenamiento único, la quiebra (o pérdida de función, o desajuste) de un único eslabón hiere (y, en el límite, inviabiliza) el funcionamiento del sistema como un todo. A pesar de que este es un principio absolutamente elemental de la teoría de la entropía, Goldratt le dio al mismo una utilización peculiar al preguntarse sobre las derivaciones del mismo para la administración de sistemas de producción industrial que, usualmente, se organizan en “líneas de montaje de encadenamiento único”. Sus conclusiones son tan diversificadas como instigadores y sus trabajos más importantes son parte de la literatura básica de cualquier analista económico¹⁰⁴. Sin embargo, hay un elemento clave sobre el cual precisamos llamar la atención ahora. Este elemento puede ser sintetizado en los siguientes términos.

Imaginemos una cadena compuesta por x eslabones **semejantes, pero no idénticos**, de manera que algunos eslabones

son más débiles que otros. En realidad, cada eslabón presentará un grado específico y diferenciado de resiliencia a la tensión, de modo que podemos jerarquizarlos y ordenarlos del más fuerte al más débil. La capacidad de la cadena para soportar tensión será definida por la resiliencia del eslabón más débil. Cualquier inversión en el fortalecimiento de los demás eslabones será un gasto ocioso e inconsecuente, si el objetivo fuere la ampliación de la capacidad de la cadena como un todo para soportar tensión. Goldratt presenta este mismo principio a partir de otra imagen igualmente elucidadora: los cuellos de botella limitadores del flujo de un líquido por vasos comunicantes. Tal como en el caso de la cadena, el caudal final del líquido que pasa por distintos vasos y cilindros con diámetros distintos será definido por aquel que presenta el menor diámetro, el “cuello de botella” del circuito. Cualquier inversión en el ensanchamiento de los demás diámetros será inconsecuente, no contribuyendo en nada para la ampliación del flujo final. La única inversión capaz de ampliar el caudal global es aquella que alarga el diámetro del cuello de botella más apretado.

Goldratt tituló el sistema de priorización de inversiones con base en cuellos de botella de “teoría de las restricciones”. Esta teoría no es más que la generalización del principio del multiplicador keynesiano. De acuerdo con Keynes (y Kalecki), siempre que la disponibilidad de recursos productivos (que define la oferta potencial) supera la demanda efectiva, esta última funciona como el “cuello de botella” del sistema. En estos casos, cualquier ampliación de los recursos a disposición del sistema (inclusive a través de innovaciones que ahorran recursos), además de inoperante, sería contraproducente, pues ampliaría la capacidad ociosa y desestimularía nuevas inversiones. La única “inversión” capaz de ampliar el flujo de producto y renta es aquella que ensancha el diámetro del cuello de botella sistémico, localizado en

la demanda final. La ampliación de esta última a través de gastos públicos es la clave para ampliar el flujo global de producto y renta.

El modelo de Goldratt sigue exactamente la misma lógica. Su única diferencia es que él abre la posibilidad de que el cuello de botella más apretado no se encuentre en la demanda, sino en algún “eslabón” (o cilindro, o vaso) intermedio del flujo de producción. Pero el resultado es exactamente el mismo: al ensanchar el cuello de botella, toda la producción es ampliada hasta el límite definido por el nuevo cuello de botella. Y, una vez más, la única inversión relevante para ampliación del flujo de producto y renta es aquel que ensancha la porción más estrecha del sistema, que fortalece su eslabón más débil.

La relevancia de este principio para el planeamiento del desarrollo regional es insofismable. En primer lugar, por un problema estructural del planeamiento del gasto público. Como bien observó Hirschman en su trabajo mayor, uno de los principales obstáculos para el desarrollo de economías periféricas:

“es la reluctancia de muchos Gobiernos... a definir prioridades y mantenerlas de un modo consistente. Por ejemplo, cuando los países comienzan a realizar audaces planes de carreteras y de usinas eléctricas, muchas veces tienden a dispersar los fondos disponibles entre el mayor número de ciudades y carreteras. Esta tendencia presenta, sin dudas, causas políticas y puede también encontrar explicación en el hecho de que los proyectos menores son más fáciles de engendrar que los más amplios. Pero, de modo más fundamental, la mala voluntad de hacer elecciones, que es mantenida frecuentemente con visible obstinación, puede ser....

explicada por el sentimiento básico de que el progreso debe ser distribuido equitativamente por todos los rincones de la comunidad” (Hirschman, 1961, p. 32).

Esta dificultad para priorizar es, sin lugar a dudas, una de las características más notables de sociedades marcadas por carencias socioeconómicas difundidas (renta per cápita, empleo, salud, educación, tecnología, saneamiento, infraestructura, medio ambiente, seguridad, derechos humanos, etc.) y por la hegemonía de sistemas utópico-ideológicos anti-individualistas (sean ellos igualitaristas o de jerarquía rígida, pero contrarios a la profundización y/o alteración del estándar de desigualdad). En sociedades con tales características (¡y la referencia de Hirschman a América Latina es explícita!), se opta, usualmente, por un estándar de administración del presupuesto público marcado por la distribución equitativa de “migajas”. Tal estándar no permite el enfrentamiento adecuado de ninguno de los innumerables problemas que obstaculizan el desarrollo económico de las regiones y naciones periféricas, pero posibilita la captación de los beneficios políticos electorales del pretense compromiso de los poderes públicos para con el enfrentamiento de todas las carencias y atención de todas las demandas.

Así, es fácil percibir que el principio de jerarquización de gastos públicos en general (y de las inversiones, en particular) con base en el potencial de multiplicación de los mismos vía ensanchamiento de los cuellos de botella es una herramienta de gran **potencial** para el enfrentamiento de las dificultades crónicas de priorización de los gobiernos. Pero la eficacia y efectividad de un instrumento tal será tanto mayor cuanto mayor fuere la capacidad de los **electores** de entender el criterio de priorización adoptado. Y esta comprensión será tanto mayor cuanto mayor fuere el número

de agentes involucrados en “cadenas ensanchadas”.

Ocurre que es virtualmente imposible que emerjan actividades X propulsoras sin que emerjan eslabones hacia arriba y hacia abajo cuyas capacidades (o “diámetros”) son desequilibrados. Como regla general, los eslabones nuevos son insuficientes para la plena atención de las demandas de los eslabones centrales. Eventualmente, ocurre lo opuesto: si la escala mínima competitiva de algunos de los eslabones nuevos fuere muy elevada, ellos pueden presentar una capacidad superior a los eslabones centrales consolidados. De cualquier forma, lo que importa entender es que – como regla general – **los distintos eslabones de una cadena productiva operante en un determinado territorio presentan capacidades distintas, presentan desequilibrios, y, por tanto, presentan cuellos de botella. Apoyar el ensanchamiento de los cuellos de botella (o, si se quiere, el fortalecimiento de los eslabones más débiles) es una prioridad de interés colectivo.**

Y es una prioridad **no** solo para los demás eslabones de la misma cadena. Si esta es una cadena propulsora, el **ensanchamiento del cuello de botella es la condición para la expansión de todas las actividades, incluyéndose las multiplicadas (comercio y servicios prestados a las familias), las G-propulsoras (que, como regla general, dependen de ampliación de la recaudación tributaria de los gobiernos) y, por extensión, de los servicios públicos básicos de educación y salud (que son, por lo menos en parte, ofrecidos por gobiernos y sometidos a restricciones fiscales).** Y el crecimiento de los sistemas de servicios asociados a las actividades y cadenas multiplicadas y G-propulsoras es la base de la transformación de las mismas en cadenas TrS-propulsoras (que atienden a demandas de no domiciliados en el territorio foco).

Es muy cierto que la simple **existencia** de cadenas no

es suficiente para la emergencia de la consciencia de intereses comunes entre sus distintos eslabones. Por el contrario: en un primer momento, la percepción de los conflictos de intereses entre proveedores (que buscan ampliar sus precios y rentabilidad) y clientes (que buscan deprimir los costos y mejorar la calidad de los insumos demandados) tiende a sobreponerse a la consciencia de la unidad estratégica de intereses de los distintos eslabones. Pero – como bien nos enseña la Teoría de los Juegos – la recurrencia de juegos y procesos de negociación tiende a fortalecer la consciencia de la prevalencia de los intereses estratégicos (que son comunes) sobre los conflictos inmanentes a las relaciones de cada eslabón con sus proveedores y clientes inmediatos¹⁰⁵. Esta tendencia será tanto más impositiva cuanto mayor fuere la consciencia de los agentes públicos acerca de las particularidades y desafíos inherentes a sistemas económicos encadenados. Estos sistemas se caracterizan por la inescindibilidad entre cooperación y competición y son denominados “sistemas “cooperativos”. Un gobierno consciente de las particularidades de estos sistemas debe trabajar para la constitución de un sistema de gobernanza de la(s) cadena(s) volcado al enfrentamiento de cuellos de botella y a la promoción de estrategias concertadas (volcadas a la obtención de equilibrios óptimos, de soluciones gana-gana). Si esto fuere hecho, quedan prácticamente asegurados los elementos necesarios para la superación del “dilema de Hirschman”: la crónica dificultad de priorización de erogaciones e inversiones por el sector público en regiones (y naciones) subdesarrolladas¹⁰⁶.

La plena superación del “dilema de Hirschman”, sin embargo, envuelve un último paso. Este paso no escapa al perspicaz análisis de Goldratt. Pero encuentra su pleno desarrollo en un trabajo de investigación del final de los años 1950 que – tal como los trabajos seminales de North sobre desarrollo regional – aún no encontró el reconocimiento que merece. Estamos refiriéndonos a

The Theory of the Growth of the Firm, de Edith Penrose (1959). En este trabajo, Penrose procura demostrar que – al contrario de lo que supone el sentido común ricardiano (que insiste en travestirse de schumpeterianismo) - los procesos innovadores más exitosos no están asociados, ni las revoluciones técnico-científicas, ni las inversiones en nuevos equipamientos. La típica innovación schumpeteriana¹⁰⁷ está asociada al aprovechamiento creativo e inusual de recursos disponibles que se encuentran parcialmente ociosos (o son utilizados de forma subóptima) en los sistemas productivos convencionales.

Así, todo el sistema encadenado tiene cuellos de botella. Y **todo sistema que tiene cuellos de botella, tiene sobras**. La otra cara del cuello de botella es la redundancia relativa – en mayor o menor grado – de recursos y equipamientos asignados en los “no cuellos de botella”, en lo “diámetros anchos” del sistema. **El proceso innovador más eficaz, de mayor rentabilidad por unidad de erogación es aquel que da aprovechamiento económico original a recursos cuya movilización envuelve “gastos cercanos a cero”¹⁰⁸**. Y, aquí, llegamos al núcleo del programa de desarrollo regional de base endógena.

Como regla general, los exogenistas sostienen que las regiones periféricas no pueden arcar con los elevados costos de las inversiones (en equipamiento e infraestructura) y de las innovaciones (asentadas en costosas investigaciones básicas generadoras de innovaciones tecnológicas disruptivas) que serían necesarias para la promoción del desarrollo de cualquier territorio. North busca demostrar que el punto de partida del desarrollo regional no presupone inversiones pesadas, pudiendo basarse en el aprovechamiento de los recursos del territorio que definen “su” (o sus pocas) ventaja(s) absoluta(s). Y (a pesar de sus limitaciones evidentes) este punto de partida será eficiente

siempre que el territorio alcance a integrar verticalmente una parte expresiva de la cadena productiva articulada hacia arriba y/o hacia abajo de sus eslabones originales. A lo largo del proceso de encadenamiento, surgen cuellos de botella y redundancias. Las inversiones efectivamente necesarias para la ampliación del flujo de renta son tan solo aquellas que se dirigen al ensanchamiento de los cuellos de botella. Y el flujo de renta regional – siempre que el sistema productivo se encuentre bajo el control de los domiciliados en el territorio – debe ser suficiente para financiar estas inversiones indispensables.

El proceso de crecimiento del territorio, sin embargo, no queda restringido al fortalecimiento de los eslabones débiles y al ensanchamiento de los cuellos de botella. Los no cuellos de botella son parte fundamental del proceso. Pero la movilización de los recursos redundantes de los no cuellos de botella **no** presupone inversiones pesadas. Por el contrario. Y ellas están en el centro del proceso definitivo (y efectivo) de diversificación productiva del territorio. Y esto porque mientras la diversificación se restringe al proceso de encadenamiento (integración vertical) ella no suprime la dependencia del territorio de las ventas de un único (o de unos pocos) productos¹⁰⁹.

Pero la diversificación por integración vertical es solo el punto de partida natural y más simple (pues se vuelca a la atención de una demanda local previamente establecida) de la diversificación productiva regional. La diversificación efectivamente superadora de la hiper especialización que caracteriza los momentos iniciales del desarrollo periférico depende del aprovechamiento de los recursos subutilizados de los no cuellos de botella para la atención de otras demandas externas. En este momento, las cadenas evolucionan hacia sistemas en red y se avanza en dirección a núcleos productivos y sistemas productivos locales de creciente

complejidad. Cabe decir: lejos de ser proyectos distintos (o antagónicos en cualquier sentido), el desarrollo regional endógeno asentado sobre actividades X propulsoras, cadenas regionales y núcleos productivos locales son momentos distintos de un único proceso. Esta relación sólo no es auto-evidente porque innumerables procesos quedan truncados por la especialización del territorio en actividades X propulsoras de cadena corta. Y en sistemas de cadena corta, ni emergen cuellos de botella (capaces de articular el esfuerzo colectivo en pro de su superación), ni emergen equipamientos redundantes en no cuellos de botella (que son las bases “naturales” de la diversificación horizontal y de la constitución de núcleos productivos locales).

Identificando Cadenas Propulsoras y Reflejas

Tal como vimos en el quinto capítulo de este trabajo, el sistema estándar de clasificación de actividades económicas es el sectorial. No disponemos de ninguna información oficial sobre cadenas productivas. Y esto no es por casualidad. En realidad, como regla general, las empresas surgen para atender a determinadas demandas. Pero su base tecnológica y productiva abre espacio para la atención de otras y muy diversas demandas. En realidad, tal como vimos anteriormente, la diversificación de las relaciones de suministro es la base de la innovación para Penrose. Y, como tal, es la base del crecimiento del lucro y del crecimiento de la firma. De esta manera, clasificar a las empresas por sus relaciones de clientela (cabe decir: por su participación en esta o en aquella cadena), más allá de involucrar una nueva y costosa pesquisa (mientras que la clasificación por sector importa tan solo el rescate de los datos ofrecidos en el proceso de concesión de la habilitación de funcionamiento de la empresa), es una clasificación

marcada por la transitoriedad. Y esto dado que la innovación y el crecimiento de la empresa presuponen la diversificación creciente de los lazos de clientela y del número de cadenas de las cuales la empresa participa.

El reconocimiento de este hecho es el reconocimiento de la inconsistencia de la base informacional disponible con el sistema de análisis y planeamiento del desarrollo regional propuesto por nosotros (con base en North). Afortunadamente, esta inconsistencia no es insuperable. Y es tanto más fácil de transponer, cuanto menor y más especializado fuere el territorio-foco (y el territorio-relevante) bajo análisis. ¿Por qué? Porque la reclasificación del sistema productivo local por cadenas (en vez de sectores) pasa por una pesquisa primaria. Es necesario entrevistar empresarios, investigadores, consultores, contadores y demás analistas de los sistemas productivos locales para poder entender la red de encadenamiento y proponer cualquier reclasificación (y jerarquización) de las actividades en función de la expresión relativa de las cadenas (y, por extensión, de los eslabones encadenados).

Pero si no podemos dejar de lado la investigación primaria, ella no es el punto de partida de la reclasificación de actividades. En realidad, la riqueza informacional del cociente locacional (CL) es tal que los datos secundarios nos permiten constituir hipótesis muy sólidas acerca del sistema de encadenamiento en cada territorio. El punto de partida es el cálculo del CL de cada una de las actividades del territorio. Para las actividades agropecuarias, recomendamos que se tomen como base las pesquisas sobre volumen de producción - o del valor bruto de la producción (VBP), o del valor agregado bruto (VAB) de cada producto, si estos estuvieren disponibles - y el VAB Agropecuario de los territorios (tal como definido en el capítulo tercero). Para las actividades urbanas formales (industria y servicios específicamente capitalistas) el

cálculo debe basarse en la relación entre empleo sectorial y empleo global (tal como proponen Hildebrand y Mace). Para los servicios informales – que abundan en los sectores de libre entrada (que van de la prostitución a la producción y comercio de alimentos) – la mejor base informacional son los Censos Demográficos¹¹⁰.

Entonces, todas las actividades que presentan un CL particularmente elevado (más de 1,5) muy probablemente son actividades propulsoras. Y ya sabemos que el número de cadenas propulsoras en un territorio periférico es restringido. Por ende, puede presuponerse que las actividades de CL elevado forman parte de algunas pocas (o incluso de una única) cadenas propulsoras locales. La formulación de hipótesis comienza por la identificación de las actividades que presentan valores elevados, tanto en los CLs, como en la producción absoluta¹¹¹. En particular – teniendo en vista el papel prominente de las actividades primarias en la configuración inicial de la especialización productiva periférica – recomendamos que el punto de partida analítico sean los CLs de las actividades agropecuarias y extractivas. El CL de estas actividades sirve de referencia para la formulación de hipótesis acerca de las cadenas a que están vinculadas las actividades urbanas (en especial, las actividades industriales) de CL elevado. Así, si nos deparamos con un CL particularmente elevado en la producción de soja, maíz o arroz y un CL elevado en la actividad industrial “producción de aceites vegetales”, es muy probable que esta última actividad sea un eslabón urbano de la cadena iniciada por la producción granelera en la cual el territorio es especializado. De la misma forma, un CL elevado en la avicultura y un CL elevado en la “matanza de pequeños animales y producción de productos de carne” imponen la hipótesis de que estos sean dos eslabones de una misma cadena. La investigación primaria se vuelca solo a la confirmación de hipótesis que, normalmente, son formuladas a partir de deducciones extraídas de informaciones secundarias.

En realidad, el movimiento más complejo de la reclasificación de las actividades económicas del estándar sectorial para el estándar encadenado no se encuentra tanto en el hecho de desvendar los encadenamientos sino en la identificación de las cadenas autónomas. Un ejemplo puede contribuir para la elucidación de la cuestión que nos interesa enfocar.

Imaginemos que nos deparamos con un CL particularmente elevado en las más diversas actividades ligadas al transporte: de la venta de combustibles, al mantenimiento de vehículos automotores. ¿Cómo interpretar esta información? Esta dedicación a las actividades de transporte podría ser (entre tantas alternativas) la expresión: 1) de los eslabones finales de una cadena productiva intensiva en transportes (tales como insumos de la construcción civil o productos agropecuarios); 2) de los eslabones secundarios de cadenas articuladas en torno de actividades TrS propulsoras (como los turismos de recreación y/o negocios); o 3) de los eslabones nucleares de una cadena estructurada directamente en los servicios de transporte y logística que caracterizan los polos sin región articulados en torno de grandes puertos marítimos (como Santos, Paranaguá o Rio Grande, en el Centro-Sur de Brasil) o los núcleos de frontera articulados en torno de sistemas viales-ferroviarios y aduanas. La identificación de la hipótesis correcta está lejos de ser trivial. Incluso porque no podemos descartar la posibilidad de que las tres hipótesis sean válidas¹¹². La respuesta a cuestionamientos de este tipo pasa tanto por el análisis de las demás actividades cuyos CLs son particularmente elevados (hotelería señala para turismo de recreación; estibadores y despachantes aduaneros para logística, producción y mantenimiento de silos, y almacenes para producción granelera) y por entrevistas con agentes locales. Asimismo, es importante mantenerse alerta sobre dos principios de carácter general.

En primer lugar, **si las cadenas productivas son propulsoras, el cliente final es externo**. En este caso, actividades como transporte y logística sólo pueden definir una cadena “en si” (cabe decir, sólo pueden ser los eslabones centrales, en torno de los cuales todo un conjunto de actividades se articula) si el objeto transportado no fuere producido en la región. Si el objeto transportado fuere producido en la región, la logística es un mero eslabón de la cadena nucleada por el producto vendido. Una región sólo vende “logística” si cuenta con equipamiento logístico impar y de demanda global, tal como puertos, entroncamientos multimodales, o sistemas de transbordo internacional (puentes y aduanas). Y la identificación si un territorio cuenta (o no) con equipamientos de este perfil es un proceso relativamente trivial.

En segundo lugar, es necesario tener claro que la diversificación productiva de las regiones es un **resultado** relativamente tardío de procesos exitosos de desarrollo. De manera que si los datos señalan una diversificación expresiva y relativamente precoz (vis-à-vis con la expresión demográfica y económica del territorio) es muy probable que estemos sobredimensionando la diversidad productiva del territorio, identificando y clasificando en cadenas distintos eslabones que, de hecho, pertenecen a una única y misma cadena. El principal mecanismo de enfrentamiento de este equívoco es la entrevista con agentes económicos con amplio conocimiento del territorio. Pero cabe seguir una regla de apoyo: ante la duda, no pase. La jerarquización de las cadenas por su expresión en la generación de empleo y renta global es un momento tan importante en el planeamiento del desarrollo territorial que es mejor equivocarse por omisión – dejando desclasificadas actividades de encadenamiento ambiguo – que por intromisión – afirmando la efectividad de encadenamientos meramente hipotéticos y no confirmados por indicios seguros e investigaciones primarias.

Por último, una observación de la mayor importancia. Las actividades de CL nulo o cercano a cero en un territorio-foco determinado son, como regla general, actividades de exportación de otros municipios de la misma región de referencia¹¹³. De manera diferente, las actividades reflejas volcadas a la atención de las demandas de consumo de las familias domiciliadas deben presentar un CL cercano o discretamente inferior a la unidad. Sin embargo, es posible que un municipio esté sometido a tal grado de polarización que incluso algunas actividades normalmente ubicuas no emerjan en el territorio o presenten un CL muy bajo. Este es un problema típico de las ciudades satélite de regiones metropolitanas. Como parte expresiva de los trabajadores domiciliados en las mismas se desplaza cotidianamente hasta el centro metropolitano, una parte no despreciable de estos opta por usufructuar las ventajas asociadas a la diversidad del sistema comercial de la metrópolis y efectúa sus gastos lejos del domicilio. Esto tiende a deprimir no solo la economía de la periferia, sino también la recaudación tributaria del gobierno municipal y la calidad de la oferta de servicios públicos básicos para los habitantes.

En estos casos, la estrategia de desarrollo local pasa por la promoción de las actividades reflejas, más que por la promoción de actividades de exportación. En realidad, como regla general, la renta primaria de estos municipios – la renta asociada a demandas autónomas externas – está lejos de ser despreciable. Ella está compuesta por toda la masa salarial de los trabajadores domiciliados en el territorio y empleados en el municipio polo. En este caso, el principal “cuello de botella” del desarrollo del territorio polarizado no es la dimensión de la renta primaria, sino la dificultad de multiplicarla localmente. Y la estrategia de desarrollo se debe volcar al enfrentamiento de este cuello de botella. Políticas de promoción del comercio, de la gastronomía, del esparcimiento y de la cultura locales son políticas nucleares de desarrollo. Y su

eficacia puede y debe ser medida por la expansión gradual de los CLs de las actividades reflejas de consumo.

A modo de Conclusión: Principios de Planeamiento Territorial

Desde la primera sección de este capítulo venimos procurando rescatar y sistematizar los pasos dados a lo largo del trabajo y señalar los desdoblamientos necesarios de los mismos. Cabe, ahora, tan solo realizar una presentación sintética de las conclusiones ya anunciadas.

El punto de partida necesario de todo y cualquier planeamiento del desarrollo económico territorial es la identificación y jerarquización de las cadenas (o actividades encadenadas) propulsoras en función de la generación actual de empleo y renta total (directa, en las actividades nucleares; e indirecta, en las actividades hacia arriba y hacia abajo de los núcleos de la cadena)¹¹⁴. Una vez identificadas las cadenas más importantes, el paso siguiente es evaluar la capacidad diversificadora de las mismas. Las cadenas con mayor capacidad de diversificación son aquellas que tienden a integrarse verticalmente en el territorio. Usualmente, las cadenas con mayor potencial de integración vertical son aquellas que utilizan fundamentalmente insumos manufacturados (en oposición a insumos producidos en procesos continuos) y no estandarizados.

Asimismo, es fundamental evaluar el potencial de expansión de la demanda sobre los núcleos centrales de la cadena y la capacidad de respuesta competitiva del territorio a la demanda expandida. Si la demanda externa presenta señales de estancamiento, o si la demanda estuviere creciendo a tasas inferiores a la expansión

de la oferta en otros territorios (que presentan un perfil más competitivo para la producción de los bienes nucleares de la cadena), el crecimiento económico local estará comprometido. La única forma de eludir los desafíos planteados por una demanda estancada y/o por la emergencia de competidores con ventajas competitivas incuestionables es a través de la adopción de políticas de diversificación (y, en el extremo, de reconversión) productiva local.

Si las principales cadenas propulsoras presentan un gran potencial de expansión de demanda, oferta e integración vertical, el planeamiento se debe volcar a la identificación de los cuellos de botella. A pesar de haber solo un **cuello de botella** más ajustado y a pesar de que es el único cuya expansión puede contribuir para la ampliación del flujo de renta, la identificación de los cuellos de botella secundarios debe ser hecha inmediatamente. Y esto porque el tiempo necesario para el ensanchamiento de los cuellos de botella es diversificado. De manera que, si el cuello de botella más estrecho fuere de fácil ensanchamiento, y los cuellos de botella secundarios solicitaren inversiones de larga maduración para ser superados, es necesario dar inicio simultáneamente al enfrentamiento de cuellos de botella distintos. Así, la expansión de los cuellos de botella subsecuentes seguirá rápidamente a la superación del cuello de botella más ajustado. En especial, cuellos de botella de oferta que presuponen la realización de nuevas inversiones para su superación deben ver su enfrentamiento iniciado con significativa antelación. La atracción de inversiones externas o la construcción de un sistema local de financiamiento de las inversiones necesaria para la superación de los cuellos de botella de oferta por productores locales como regla general demanda tiempo, y debe ser tratada paralelamente a la expansión de cuellos de botella más ajustados, pero de superación más simple y rápida.

Simultáneamente, es necesario brindar apoyo a las firmas que operan en no cuellos de botella con vistas a innovar en la utilización de sus recursos. Este paso es decisivo para la diversificación horizontal de la producción regional y la superación de sistemas de cadena única para sistemas de multicadenas y organización en red. El estándar innovador de referencia es el estándar de Penrose, que busca maximizar los beneficios por unidad de erogación a partir de la correcta identificación de recursos subutilizados o utilizados de forma subóptima.

Más allá de las cadenas X propulsoras, es necesario enfocar las actividades G y TrS propulsoras. En lo que se refiere a las primeras, es central garantizar un sistema de financiamiento del gasto público que privilegie la tasación de la parte excedente de la renta sobre el salario del domiciliado. En definitiva, el poder propulsor del gasto gubernamental será tanto mayor cuanto mayor fuere su incidencia sobre los recursos que tienden a evadirse del territorio (por consumo o inversión) y/o a ser ahorrados. Por determinaciones presentadas detalladamente en el capítulo quinto, esta estrategia de tributación no afecta los lucros totales (solo los redistribuye entre empresarios de distintos ramos) y amplía significativamente el multiplicador del sistema. Cabe recordar además, que las actividades TrS propulsoras son solidarias de los gastos gubernamentales. Al final, las transferencias por demanda de servicios de los no domiciliados tienden a ser fuertemente solidarias entre si y una de sus bases es, precisamente, la calidad de los servicios públicos básicos de educación y salud.

Por último, es necesario atenerse a la expresión relativa, grado de diversificación y a la existencia de eventuales cuellos de botella limitadores de la expansión de las actividades reflejas de consumo. Al final, la centralidad de las actividades propulsoras se encuentra en el hecho de que ellas son el origen de la renta primaria.

Pero la renta total del territorio también depende del multiplicador del mismo. Y, muchas veces, el cuello de botella no se encuentra en el valor de las exportaciones o en el grado de integración vertical en el territorio de las actividades X propulsoras nucleares, sino en la capacidad de multiplicación de la economía local. Apoyar el comercio local y la oferta local de servicios de educación, salud, cultura y esparcimiento no son tareas económicamente secundarias. Municipios sometidos a una polarización particularmente intensa – como los municipios de la periferia de las grandes regiones metropolitanas – encuentran, como regla, en la pérdida de la renta hacia fuera y en el bajo multiplicador local el principal cuello de botella para su crecimiento. Enfrentar este cuello de botella puede ser mucho más relevante para la dinamización de la economía local que la atracción de nuevos emprendimientos y cadenas X propulsoras.

Por último, el estándar de diagnóstico es, siempre, esencialmente el mismo. Y es de él que parte todo el resto. Pero en realidad, los desafíos y las soluciones serán, siempre, esencialmente distintos. El único principio absolutamente universal es el principio griego inscrito en el pórtico del templo de Apolo en Delfos: conócete a ti mismo. Una vez conocida la realidad y los desafíos únicos de cada territorio, se torna fácil encontrar las alternativas de trayectoria y la mejor forma de superar obstáculos y expandir cuellos de botella. Esto significa decir que la única regla efectivamente general es evitar la adopción de proyectos generales aplicados acríticamente y sin el debido conocimiento de las particularidades de cada porción territorial.

NOTAS

1 Para una exposición detallada y formalizada de la teoría ricardiana del valor y de los precios, ver el primer capítulo de mi tesis de doctorado (Paiva, 2008a)

2 o de fluctuaciones en los niveles generales de precios de los países involucrados en el comercio, si el sistema de pagos internacionales fuere la regla de oro. A este respecto, ver el Apéndice del capítulo 11 – titulado “Profundizando el Análisis de las Ventajas Comparativas - En Paiva y Cunha, 2008.

3 O, como se acordó llamar de forma equívoca, ventajas “comparativas”. En sentido riguroso, tanto las ventajas absolutas (que definen la división interregional del trabajo), como las ventajas relativas (que definen la división internacional del trabajo) son ventajas comparativas. Aunque nos parezca que la opción por esta nomenclatura obscura haya contribuido para desplazar del foco la contribución verdaderamente revolucionaria de Ricardo para la teoría económica, dejando en primer plano la dimensión “sentido común” del modelo, que solo afirma el hecho de que las regiones o naciones se especializan en las actividades en que son más competitivas.

4 Sobre este tema, ver, en especial, el capítulo 23 – La Ley General de la Acumulación Capitalista – del Libro I de El Capital de Marx, y el capítulo 10 - Organización Industrial: Concentración de Industrias Especializadas en Ciertas Localidades – del Libro IV d’Os Princípios de Marshall.

5 Cabe observar que esta concepción teórica orienta y sirve de referencia para todos los programas exogenistas de enfrentamiento de las desigualdades territoriales. Tales programas se basan en la concesión de subsidios públicos para la atracción de empresas hacia aquellas regiones que – sin el apoyo financiero del Estado central – no contarían con atractivos económicos suficientes para diversificar y complejizar su matriz productiva. El gran líder teórico de esta corriente de pensamiento es François Perroux. Una buena síntesis de su pensamiento se encuentra en los trabajos de su autoría rescatados por Schwartzman en la colección

de textos clásicos de Economía Regional publicada por Cedeplar en 1977 (Perroux, 1977).

6 Cualquier semejanza de esta economía hipotética con la economía de Rio Grande do Sul, que fue el mayor productor de charqui del país y que aún es el mayor productor de vino, no es mera coincidencia.

7 Esto significa afirmar que, desde el punto de vista de la Economía, la zona del Euro es una nación indivisa, cuya primera subdivisión regional son Francia, España, Alemania, Italia, Grecia, Portugal, etc. Tal clasificación no implica negar la autonomía nacional de estos territorios en los planos político, diplomático y militar. Tan solo se quiere afirmar que, al resignar el control sobre el flujo de divisas, bienes y personas en el interior de aquella parte de la Unión Europea que comparte la misma moneda (el Euro), estas “naciones políticas” dejan de ser “naciones económicas”; pues la división del trabajo en el interior de estos territorios dejó de ser definida por ventajas relativas y pasó a serlo por ventajas absolutas. Este es, justamente, el secreto conocido de la crisis de las regiones menos desarrolladas (mediterráneas y atlánticas) de la Europa Unificada al inicio del siglo XXI: bienes y servicios que eran producidos en los países mediterráneos antes de la unificación monetaria porque su productividad era “menos inferior” (cabe decir: en los cuales los mediterráneos presentaban ventajas relativas) no pueden más serlo. Y el resultado es la profundización de la concentración territorial de la riqueza y de la renta. La región económicamente más desarrollada de la Unión Europea contemporánea, Alemania es la que más se beneficia de este proceso de redivisión “interna” del trabajo, como lo comprueban sus elevados y crecientes saldos comerciales con socios europeos desde el surgimiento de la nueva moneda hasta los días de hoy.

8 En realidad, los estándares patrimonialistas de ordenamiento público pueden ser más perversos para el desarrollo económico que la integración periférica a un sistema competitivo asentado sobre ventajas absolutas. Correcta o no, esta parece ser la base del apoyo de la mayoría de la población de Grecia, España, Portugal, Irlanda e Italia a la sustentación del Euro: los beneficios económicos que serían derivados de la recuperación de la autonomía cambiaria

son percibidos como inferiores a los costos asociados al retorno a los estándares institucionales y regulatorios que regían en estos países antes de la Unión Europea.

9 Caracterizamos toda la política de enfrentamiento de desigualdades basada en la movilización de recursos externos a la región como “exogenista”. La política exogenista estándar es el subsidio público-estatal a la atracción de empresas con vistas a “modernizar” la matriz productiva tradicional del territorio. En estos casos, la ausencia de expertise productiva local impone la importación de conocimiento y de al menos una parte de trabajadores del exterior. El principal determinante de la ineficacia de estas políticas es que, cuando los recursos financieros, la propiedad de los nuevos equipamientos, la tecnología y la gestión vienen y/o permanecen fuera de la región, la mayor parte de las rentas originadas de la actividad también serán canalizadas hacia fuera y la condición de subordinación y dependencia del territorio periférico no se ve alterada.

10 Por extensión, la condición de desarrollo de la periferia es la abertura de carreteras (depresora de los costos de transporte) y la atracción de instituciones y empresas hacia la región, en especial, aquellas comprometidas con el progreso técnico. Como se puede ver, la teoría del desarrollo ricardiana es la referencia principal del sentido común “exogenista”.

11 “Los hombres tienen una mayor tendencia para descubrir métodos más simples y rápidos de alcanzar un objetivo cuando toda su atención se concentra en él, que cuando se encuentra dispersa por una gran variedad de elementos. Como consecuencia de la división del trabajo, la atención de los trabajadores tiende naturalmente a dirigirse hacia un único objetivo. Es entonces natural esperar que algún o algunos de los que se emplean en determinada tarea acaben por encontrar métodos más fáciles y simples de realizarla, siempre que la naturaleza de esta admita esta simplificación” (Smith, 1978, pp. 10 y 11)

12 Schumpeter solía criticar el tecnicismo afirmando que los procesos productivos económicamente eficientes usualmente operan con tecnologías relativamente simples. “Desdeñamos la alegría un tanto artística de perfeccionar técnicamente el aparato productivo. Efectivamente, en la vida práctica, observamos que el elemento técnico debe someterse cuando choca con el

económico.” (Schumpeter, 1982, p. 31). Infelizmente, parte expresiva de los arautos contemporáneos de la innovación, a pesar de considerarse schumpeterianos, desconocen sus críticas al tecnicismo. En realidad, estos falsos discípulos solo hacen coro al sentido común ricardiano de que el progreso técnico ahorrador de recursos es la condición necesaria (y, en el extremo, suficiente) del desarrollo capitalista.

13 Procuramos demostrar la consistencia analítica de estas conclusiones a través de la formalización del sistema smithiano, en Paiva 2004.

14 en los términos de Schumpeter, la innovación preconizada por Smith para la superación del “loop funcional del desarrollo” es la identificación y conquista de nuevos mercados. La clasificación de las innovaciones se encuentra en el segundo capítulo de Teoría del Desarrollo Económico (Schumpeter, 1982, p. 76).

15 la inflexión cepalina de este discurso crítico de la especialización agropecuaria no es gratuita. El estándar metodológico del estructuralismo económico latinoamericano es el mismo de la Economía Política anglosajona.

16 A este respecto, ver el notable capítulo noveno de La Riqueza de las Naciones, titulado “Sobre los lucros de las reservas de capital”. En este capítulo, Smith compara las economías de Holanda, Inglaterra, Escocia y el emergente Estados Unidos, buscando demostrar que el país que presenta la renta per cápita más elevada (Holanda) es, también, aquel con la menor tasa de expansión, mientras el más pobre – las colonias americanas – presenta las tasas más elevadas de lucro, interés y crecimiento.

17 Cabe observar la instigadora proximidad de la perspectiva de desarrollo adoptada por Smith con aquella que va a caracterizar el marxismo anti-stalinista de la primera mitad del siglo XX, tan bien representado por los trabajos de Trotski volcados a la demostración del carácter desigual y combinado del desarrollo de naciones cuya transición hacia el capitalismo se dio a partir de la inducción imperialista. A este respecto, ver Trotski, 1971.

18 La referencia a Smith es explícita en el trabajo de 1959, así como la

asociación (en consonancia con Stigler, igualmente explicitada) de la modelación smithiana a la competencia imperfecta y al principio de la demanda efectiva. La referencia a Ricardo no es explicitada por North, pero ella es evidente en su defensa de que las regiones sólo pueden presentar ventajas (absolutas) en algunos pocos productos. La asociación del modelo de North al poskeynesianismo (en oposición al keynesianismo stricto sensu) se debe a dos características del mismo: 1) la pretensión de que el multiplicador de los gastos autónomos es función de la distribución de renta, de clara inflexión kaleckiana; 2) la pretensión de que el producto y la renta regional son función exclusiva de los gastos autónomos y del multiplicador, no encontrando límite en ninguna circunscripción “ricardiana” (cabe decir: de recursos productivos, infraestructura o tecnología).

19 La oferta global corresponde a todo lo que es producido más lo que es traído desde el exterior (importado). La demanda global es la suma de los distintos destinos dado a los bienes ofertados: consumo, inversión, exportación y gestión pública. Cabe observar que esta identidad es tautológica, puesto que aquella parte del producto que no es demandado por los consumidores o demás empresas, se transforma en inversión en stocks (aunque no deseados) que son clasificados como demanda de la empresa sobre sí propia. Los productos que no pueden ser utilizados como stock (como hortifrutigranjeros, por ejemplo) llegan a la identidad demanda=oferta por la fluctuación de los precios hacia arriba o hacia abajo. Avanzar más allá de esta tautología implica adoptar una determinada perspectiva teórica. Para los keynesianos, la oferta se adecúa a la demanda. Para los defensores de la Ley de Say, la oferta crea la procura (que se adecúa a la primera).

20 Cabe recordar que las exportaciones son todas las ventas al exterior del territorio considerado. En el caso de una región - entendida aquí como parte de una nación – la mayor parte de las “exportaciones” será destinada a otras regiones del mismo país.

21 En consonancia con la tradición consagrada, adoptamos la primera letra de las expresiones inglesas para representar las categorías económicas: renta (income, en inglés) es representada por Y, para diferenciarla de inversión (investment) representada por I, lucro (profit) es representado por P, salarios

(wage) por W , e impuestos (tax) por T . Cabe observar que, en el modelo kaleckiano, los intereses y las rentas y alquileres son parte de los lucros brutos totales (dado que la mayor parte de las inversiones se realiza con capital propio), lo que torna innecesaria su explicitación. Mantuvimos esta hipótesis dado que su superación impondría una complejización del modelo sin ninguna ganancia expresiva de comprensión del proceso de determinación de la renta.

22 Esta hipótesis kaleckiana fue ampliamente criticada con base en evidencias empíricas que demuestran la capacidad de ahorro e inversión de trabajadores asalariados en los países de alta renta per cápita. Desde nuestro punto de vista, tal crítica es esencialmente equivocada. El modelo de Kalecki no presupone la imposibilidad de ahorro y acumulación por parte del trabajador individual. Él solo afirma que el ahorro de unos corresponde al desahorro de otros, sean ellos los jóvenes ingresantes en el mercado que se endeudan para comprar su (primer) inmueble, sean los ancianos y jubilados, que desacumulan en la medida en que sus gastos superan sus rentas de jubilaciones. Para Kalecki, es como clase que los trabajadores no ahorran. Si lo hicieran, acumularían y se reapropiarían de los medios de producción de los cuales fueron alejados a lo largo del desarrollo del orden capitalista. Y el propio sistema sería puesto en jaque.

23 En Kalecki, la estabilidad distributiva se encuentra asociada a la estabilidad de los estándares competitivos en los distintos mercados y, por extensión, a la estabilidad del grado de monopolio de las distintas empresas que actúan en los mismos. En North (como en Keynes) esta hipótesis no llega a ser objeto de determinación teórica.

24 Al final, $Y_d = X + C_w = P + W$; si $C_w = W$, entonces $P = X$. Esto aproxima formalmente el sistema de North al modelo agroexportador cepalino, sistematizado por Furtado en su análisis de la economía cafetera capitalista en Formación Económica de Brasil. Pero, al contrario de lo que pretenderían críticos renombrados, el hecho de que el modelo de North esté referido a una economía regional altera su contenido esencial.

25 En los términos de North: “Con una distribución de la renta más equitativa, existe demanda para una gran variedad de bienes y servicios, parte

de los cuales sería producida internamente, induciendo así una diversificación de inversiones. Habría una tendencia al desarrollo de centros comerciales para el suministro de una gran variedad de servicios, en contraste con la economía del tipo “extensivo”, que simplemente desarrollaría pocas áreas urbanas dedicadas a la exportación de los productos básicos de la región y a la distribución de las importaciones”. (North, 1959, p. 337.) Cualquier semejanza con las Mitades Sur y Norte de Rio Grande do Sul no es mera coincidencia.

26 O, alternatively, cuanto más democrática la posesión de la tierra y, por extensión, cuanto más la renta de los agricultores fuere asignada a la adquisición de bienes de consumo locales, en oposición a la adquisición de bienes de consumo capitalista producidos y consumidos en los polos económicos “externos”.

27 A este respecto, ver North, 1959, pp. 337 y 338.

28 Esto no significa que el límite superior del parámetro β sea 1. Si tomamos el producto exportado como el “eslabón central” de una determinada cadena productiva, el β puede superar la unidad en la medida en que van siendo incorporados nuevos eslabones hacia abajo (beneficiadores) de la actividad propulsora básica. una región que tiene en la producción y enriquecimiento de la madera su principal actividad propulsora, pero que desarrolla secundariamente una industria de laminados de madera y de muebles puede ser tratada como una región que exporta distintos productos, o, alternatively, como una región que exporta un único producto (madera) pero que presenta un β elevado y, eventualmente (dependiendo del grado de integración de la producción de insumos), superior a la unidad.

29 En la cinta de Smith y de los estudiosos de la ocupación del oeste norteamericano (en especial, Isard, 1942) North entiende que la integración de las regiones de ocupación reciente se da usualmente (y con raras excepciones) por la movilización de la producción agropecuaria. A este respecto, ver, en particular, North, 1959.

30 Para que los cigarrillos y demás productos del tabaco quemen y su humo sea inhalado, es necesario “llenarlo de aire”. De forma que un container de

tabaco prensado se transforma en varios containeres de cigarrillo.

31 Al contrario del consumo de los trabajadores que depende del salario, el cual depende de la contratación que, a su vez, depende de una demanda autónoma, que está en la base del lucro.

32 La particularidad del tratamiento de Petty se encuentra en el énfasis dado al tema, pero el mismo fue reconocido por innumerables filósofos, historiadores, geógrafos, biólogos economistas y estadísticos del pasado remoto que impusieron recortes espaciales en sus análisis de la realidad. Por esto mismo, no puede dejar de sorprender la afirmación recurrente entre analistas contemporáneos de que las Ciencias Sociales clásicas ignoraban el espacio o subestimaban su influencia en los resultados de sus pesquisas. Es verdad que el reconocimiento de esta influencia se difundió y se profundizó contemporáneamente. Pero aquellos que la toman como novedad solo dejan saber su ignorancia de la literatura clásica de las Ciencias Sociales.

33 El principal problema de la anormalidad distributiva es que los tests de significancia usualmente impuestos a la inferencia de muestras presuponen que la distribución sea normal o aproximadamente normal. Si las distribuciones son anormales y de estándar distributivo inestable, el hecho de satisfacer tests de significancia definidos para distribuciones normales pierde rigor y deja de ser condición suficiente para la aceptación de la hipótesis. Existen tests específicos para distribuciones anormales. Pero, como regla general, ellos imponen elevados costos adicionales a la investigación en términos de muestreo y confiabilidad. Por esto mismo, la estrategia más difundida con vistas a soslayar el problema representado por unidades territoriales muy heterogéneas consiste en privilegiar estadísticas relativizadas per cápita o por área. Esta estrategia deprime la dispersión y la ocurrencia de outliers, aunque impone nuevas dificultades analíticas al escamotear las expresivas diferencias en el tamaño de las unidades bajo análisis. Un ejemplo muy simple puede ayudar a entender la cuestión. Si se nos informa que el PBI de un municipio es de 15 mil millones de reales y de otro es de 5 millones de reales la asimetría de ambos es puesta en evidencia. Pero si se nos informa que el PBI per cápita del primero es 4 mil reales, el del segundo es 2 mil y la media

de los PBIs per capita municipales es de 3 mil reales, inducimos la conclusión de que esta media es equivalente (o cercana) al PBI per cápita de la población. Pero no es este el caso. Como la población del municipio de mayor PBI también es mayor, la renta per cápita media de la población tomada como un todo será R\$ 3.998,67, cabe decir, prácticamente igual al PBI per cápita del mayor municipio. El problema de fondo es que estamos lidiando con unidades solo formalmente equivalentes – los municipios –, pero cualitativamente distintas – metrópolis X pequeñas aglomeraciones suburbanas. Este problema, que se manifiesta en la bimodalidad típica de las distribuciones con poblaciones municipales, revela que, a pesar de la equivalencia formal (todos son municipios), existen diferencias de “contenido” entre metrópolis y municipios rurales. Una metrópolis es una región (aunque compuesta por un solo municipio) y, en innumerables situaciones, debería ser confrontada con otras regiones (conjunto de municipios) si queremos prestar homogeneidad efectiva a las unidades que componen la población (y/o la muestra) bajo análisis. A este respecto, ver Paiva y Tartaruga, 2007.

34 Como resultado, se produjo una extensa e instigadora bibliografía clasificando los estándares de interferencia de la regionalización sobre distintas estadísticas. Cabe recordar que, en función de su contemporaneidad, buena parte de esta literatura se encuentra disponible en internet.

35 Al respecto de esta clasificación, ver Ávila y Monasterio (2006).

36 Este término no tiene origen en la Estadística Espacial, sino en la Biología y tiene gran aplicación en las pesquisas médicas. Dijimos que un resultado estadístico padece de falacia ecológica cuando la muestra sobre la cual se aplicó un test fue retirada de una población indebida, discriminada de forma equivocada. Un ejemplo extremo puede ser útil: afirmar que un medicamento tiene eficacia de 48% en el combate de una determinada enfermedad es una afirmación falaz si este dato estuviere escondiendo el hecho de que el medicamento es eficaz en 100% de los hombres y en 0% de las mujeres.

37 Un ejemplo puede ayudar en la comprensión de la cuestión. Pocos años atrás, un estudio sobre las condiciones de vida de la población de los municipios de RS concluyó que Alvorada era el municipio con el menor número de lechos

por habitante y proponía el enfrentamiento del problema mediante la construcción de un hospital municipal. Este estudio no tuvo en cuenta que el mayor complejo hospitalario del Estado – el Grupo Hospitalario Conceição – tiene su sede en Porto Alegre, pero se encuentra a pocos metros de la frontera de este municipio con Alvorada y atiende ampliamente a la población de este último. El error del estudio fue ignorar que Alvorada no solo forma parte de la Región Metropolitana, sino que es, prácticamente, un barrio (aunque políticamente independiente) de Porto Alegre.

38 En su trabajo de Maestría, Andrea Muñoz (2007) rescata la historia de esta inflexión en el Estado de Rio Grande do Sul. El ápice del proyecto de “regionalización tecnocrática” en el Estado es el lanzamiento de la “Proposición de organización territorial del Estado para fines de programación regional y urbana” (RS, 1974) por la Secretaría Estadual del Desarrollo y Obras Públicas. La principal referencia teórica de este proyecto de regionalización es la escuela francesa de Economía liderada por François Perroux, para la cual el desarrollo se impone a partir de “Polos de Crecimiento”. En especial, la “Proposición” de 1974 toma como referencia la “Región Plano” de Jacques Boudebille (uma síntesis precisa de las tesis de estos autores se encuentra en Breitbach, 1988). Ampliamente debatida en la segunda mitad de los años 1970, la “Proposición” fue rechazada políticamente; en gran parte por basarse sobre una jerarquía de ciudades cuestionada por líderes políticos ligados al agronegocio y/o a regiones marcadas por un sistema urbano más difuso (redes de pequeñas ciudades). A lo largo de los años 1980 – en medio de la redemocratización del país – el debate sobre el tema fue siendo crecientemente hegemonizado por los críticos de la regionalización tecnocrática y del derecho de los territorios a la “autoorganización”. La victoria de la perspectiva antitecnocrática (y del matiz basista y democratista) fue total y, en 1994, fueron institucionalizados los Consejos Regionales de Desarrollo cuya regionalidad fue definida fundamentalmente por la distribución geográfica de las antiguas Asociaciones de Municipio de RS. Estas, a su vez, fueron creadas a partir de intereses y alianzas políticas municipales, sin ninguna base teórica o evaluación de su consistencia con las necesidades de la administración y el planeamiento público estadual. Desde su creación hasta los días de hoy son constantes las críticas

por parte de los líderes de los Coredes al tratamiento desprestigioso dado por los distintos gobiernos estaduais a esta institución. Desde nuestro punto de vista, lo que estos líderes deberían preguntarse es cuánto de este desprestigio deviene de la desfuncionalidad de una institución de apoyo al planeamiento público que no admite ninguna ingerencia del Estado siquiera en la definición del número de Consejos (que creció sistemáticamente a lo largo de los años) o sobre sus territorios de alcance.

39 Una región eminentemente rural, a pesar de que la población urbana de Santa Cruz do Sul esté próxima a una centena de miles. Si Eli da Veiga hubiese rescatado esta dimensión de la lectura de North, podría esgrimir argumentos mucho más sólidos y convincentes en su argumentación de que “Brasil es menos urbano de lo que se calcula” (Veiga, 2003). Cabe observar, por último, que la solidaridad dinámica de Santa Cruz do Sul con Agudo, Vera Cruz o Sobradinho no excluye contradictoriedad de intereses. Existen formas de solidaridad económica que envuelven la satelitización o, incluso, explotación. Pero esto no niega unidad regional, pues la dinámica (antagónica) de las partes sólo puede ser entendida a partir de la relación que establecen entre sí.

40 Como regla general, los polos articulados a partir de distinta infraestructura de frontera (puertos, aduana, etc.), así como los centros político-administrativos nacionales o de estados federados y los centros turísticos con apelo nacional o internacional son “polos sin región”. Para los interesados en ahondar en este tema recomendamos la lectura de dos trabajos nuestros producidos hace algunos años: 1) el artículo publicado en la Revista Indicadores en 2009, titulado “Lo rural y lo urbano en el proceso de regionalización con vistas al análisis y al planeamiento del desarrollo territorial” (Paiva, 2009); y 2) el capítulo del libro Tres décadas de la Economía Gaúcha, titulado “En búsqueda de una división regional más compatible con las múltiples necesidades de la investigación y del planeamiento” (Paiva et al., 2010). Ambos están disponibles para descarga gratuitamente en internet.

41 Al respecto de esta categoría, ver la primera sección de este capítulo. En él argumentamos que las familias y los domicilios son “unidades artificiales

indivisibles”, son las células reales donde se define el estándar de vida y la inserción de clase de sus miembros. Por esto mismo, el análisis de la estratificación social y de la distribución de la renta de un territorio no puede partir de los individuos aislados, sino de los datos agrupados por familias (o domicilios).

42 En oposición, para el católico latino y cartesiano el learning resulta del thinking, del speculating. Esta tradición teórica se encuentra ampliamente difundida en los países mediterráneos de Europa. Pero se manifiesta con particular intensidad en América Latina, cuyo pasado esclavista tornó invisible los eslabones entre trabajo e inteligencia.

43 Este no es siempre el caso. Ya nos referimos a los “polos sin región”, cuya dinámica es determinada prioritariamente por su relación con el territorio nacional (o, al menos, a un territorio mucho más vasto que su entorno). Pero estos casos son excepciones. Usualmente, la economía de un municipio está profundamente asociada a su entorno; y es necesario definir cuál es el entorno relevante.

44 La posibilidad de ser menor ocurre cuando la región-foco resulta de la agregación de áreas con especializaciones productivas y dinámicas económicas muy distintas. Usualmente en casos de mala especificación de la región económica, la revisión de la división regional debe comprender tanto la exclusión de municipios (o conjuntos de municipios), como la incorporación de otros que no formaban parte de la regionalización inicial. Un buen ejemplo de una región mal especificada es el Corede del Vale do Rio Pardo de Rio Grande do Sul. Los municipios situados al sur del río Jacuí (en la Mitad Sur), presentan estándares fundiarios, edafoclimáticos y de especialización productiva muy distintos de los municipios de la porción norte. A este respecto ver Paiva y Ramos, 2005.

45 A no ser que insistamos en las situaciones relativamente raras en que el municipio cuenta con un conjunto muy peculiar de infraestructura (puerto, aduana, atractivos turísticos de apelo nacional o internacional) que lo transformen en un típico polo sin región.

46 Estas regiones muchas veces son tomadas, acriticamente, como referencia. Pero esto es un grave equívoco. A pesar de que contamos, en Brasil,

con una institución técnicamente cualificada para la definición de un sistema nacional de división regional (el IBGE: Instituto Brasileño de Geografía y Estadística) en que son suministradas las estadísticas territorializadas, la tentativa de imponer una división regional de carácter universal acaba imponiendo un costo elevado: la regionalización propuesta no contempla plenamente ninguna función o criterio. Asimismo, la regionalización del IBGE se subordina a algunas de las regionalizaciones institucionales definidas en los ámbitos de los Estados, como por ejemplo las Regiones Metropolitanas. Y como el área de estas últimas es definida por las Asambleas Legislativas estaduais en el ámbito de disputas e intereses político-electorales, toda la regionalización “científica” de los Estados se ve comprometida. A título de ejemplo: la Región Metropolitana de Porto Alegre incorpora el municipio de Novo Hamburgo, que es el polo de la región del calzado del Vale do Sinos; pero no incorpora todo un conjunto de municipios al norte de Novo Hamburgo que son polarizados económicamente por este último. Simultáneamente, la RMPA es tan vasta que no es adecuada para referenciar el análisis de la dinámica de cualquier municipio en su interior. El planeamiento del desarrollo de Gravataí – municipio industrial localizado en la porción noreste de la RMPA – tiene muy poco que ver con el dinamismo, el potencial de crecimiento y los obstáculos para el desarrollo de los municipios de Triunfo, Charqueadas, Arroio dos Ratos o São Jerônimo, localizados en la frontera sudoeste de la RMPA y que presentan un perfil productivo marcadamente distinto. Y las regionalizaciones estaduais que no siguen el estándar IBGE no llegan a ser mejores. Tal como en el caso de los Coredes gaúchos ya referidos (ver nota 38, en el tercer capítulo), la mayor parte de las divisiones regionales estaduais fue definida a fines del siglo pasado, en el centro de la crisis del proyecto tecnocrático de regionalización, y no se basa en ningún criterio sistemático, sea él geofísico, edafoclimático o económico.

47 Podríamos caracterizar esta estrategia de investigación como “estrategia de la cebolla”, para recordar que estamos buscando investigar las diversas capas que envuelven el núcleo (territorio-foco), partiendo de las capas más próximas y semejantes, hasta las más externas, distantes y diferenciadas (como la cáscara).

48 Los interesados en seguir la aplicación de esta estrategia pueden rescatar

los relevamientos realizados por el autor en consultorías prestadas a municipios de Rio Grande do Sul con vistas a la producción de Planes Estratégicos de Desarrollo. Recomendamos, de forma particular, los trabajos realizados para Bagé, Uruguaiana, Gravataí y Rio Grande. Estos resultados se encuentran disponibles en <http://www.territoriopaiva.com/ctms/3/40/consultorias>.

49 También se puede imponer la subregionalización de una región-foco a partir de criterios de homogeneidad y polarización. Este es el tema central de dos trabajos de mi autoría ya referidos (Paiva, 2009; y Paiva et al., 2010). Para los interesados en detallar este tema, recomendamos la lectura de estos trabajos, que se encuentran disponibles para descarga gratuitamente en la página de la Fundación de Economía y Estadística.

50 Por último, la evolución demográfica genera un subproducto involuntario de gran valor: la identificación de las “áreas estadísticamente comparables”, a partir de las cuales es posible realizar una evaluación adecuada de la performance demográfica de un territorio sin confundir pérdida poblacional por emigración con pérdida poblacional por pérdida de parte del territorio en el centro de procesos de emancipación de áreas e instalación de nuevos municipios. Tanto el IBGE como la Fundación Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) suministran informaciones sobre la evolución demográfica de largo plazo de los municipios y la evolución de sus áreas. La simplicidad de la operación de recomposición de los territorios desmembrados es maximizada cuando operamos con informaciones demográficas, una vez que la propia partición no afecta el valor del producto (lo que no puede ser aseverado en el caso del producto económico; en especial, en el caso de la administración fiscal y producción del sector público). y, así, es por el análisis demográfico que los analistas toman consciencia de la existencia de una escala particular de “territorio-relevante”: el territorio del conjunto de los municipios que se originaron en un mismo “municipio-madre”.

51 Pero es necesario escapar a la tentación de definir el territorio-relevante solo por la comparación de performances. Tal como ya fue observado, la unidad dinámica entre polo y periferia de un territorio-relevante dado no garantiza que las partes presenten performance similar. Hay unidades dinámicas en que los polos

satelitzan perversamente sus periferias, aspirando su potencial de crecimiento.

52 En oposición a North que, respetuosamente, preserva la denominación cociente locacional al indicador definido por el empleo y ni siquiera propone una nomenclatura para su propio indicador, preferimos tratar ambas medidas como formas distintas de Cociente Locacional. Por ello, dejaremos el subscrito para diferenciar los CLs (CLH-N X CLN) Creemos que el contexto sea suficientemente esclarecedor de las distinciones de cálculo que subyacen a un mismo objetivo: determinar los productos de exportación.

53 La historicidad del sistema de clasificación de actividades puede ser ejemplificada por la superación y abandono de una clase de actividad corriente en innumerables sistemas nacionales de clasificación económica a lo largo del siglo XIX y que fue perdiendo espacio a partir de los primeros años del siglo XX: la “producción de jabones y velas”. Con el advenimiento de la luz eléctrica (que abre toda una nueva categoría: producción de equipamiento y materiales eléctricos) y con la multiplicación de los productos de higiene personal y la complejidad creciente de los procesos químicos asociados a la producción de los mismos, la actividad de “producción de jabones y velas” perdió, de forma continua, expresión económica como actividad, hasta ser extinguida y desmembrada. A pesar de que velas y jabones aún son producidos, las modificaciones en los sistemas productivos y de consumo impusieron el desmembramiento de las actividades que componían este sector, que pasaron a ser asignadas en clases totalmente distintas.

54 No tiene sentido para Islandia incluir en su sistema nacional la actividad “producción de cacao y demás productos de cultivos permanentes tropicales”. De la misma forma, no tiene sentido para Gana incluir en su sistema nacional la actividad “producción de aeronaves no tripuladas y naves espaciales”.

55 Más informaciones pueden ser obtenidas en <http://concla.ibge.gov.br/>

56 Es verdad que no todas las estadísticas e informaciones son suministradas exactamente en la misma base o en el mismo nivel de agregación. en la realidad, la CNAE Fiscal presenta algunas especificidades, diferenciando el estándar de clasificación de empresas en función del su porte y del estándar de exacción fiscal

a que están sometidas. Además de ello, la expansión de la lista de actividades en la CNAE 2.0 no fue incorporada por todos los órganos de producción de estadística en simultáneo, generando algunas dificultades de comparación. Por último, instituciones distintas presentan las informaciones en distintos niveles de agregación (la CNAE para fines fiscales (2.1) desagrega hasta el nivel de subgrupos). No obstante las diferencias tópicas, los sistemas son esencialmente compatibles o pueden ser compatibilizados con un mínimo de trabajo.

57 Tal como ya fue observado, las actividades agropecuarias se realizan en ambientes abiertos (rurales) y todo el proceso de trabajo es sometido a determinaciones climáticas y estacionales; lo que impondrá limitaciones a la continuidad y repetición de tareas de trabajos a lo largo del tiempo y, en consecuencia, abrirá límites a la propia especialización y división técnica y social del trabajo.

58 Exceptuadas la industria de la construcción civil y aquella parte de los Servicios Industriales de Utilidad Pública cuya red distributiva es local (suministro de agua, sistema de cloacas y saneamiento, recolección de residuos, etc.). No en vano, estos sectores de actividades se encuentran en la “frontera” entre industria y servicios. De la misma forma, la Industria Extractiva es la primera división de la Industria en general, pues ella se acerca a la agropecuaria en lo que se refiere a la dependencia de la naturaleza.

59 Veremos, en la próxima sección, que esta regla general está repleta de excepciones teniendo en vista la importancia de las diversas formas de “turismo”: turismo de recreación, turismo de negocios, turismo de servicios especializados, etc.

60 A este respecto, ver Leontief, 1983.

61 Cualquier semejanza con el ya citado Vale dos Sinos, en Rio Grande do Sul, no es mera coincidencia.

62 La prostitución es una actividad informal y, en Brasil, su CL no puede ser calculado con base en informaciones del sistema RAIS (Lista Anual de Informaciones Sociales), del Ministerio de Trabajo y Empleo (<http://portal.mte.gov.br/rales/>

principales-resultados.htm). Pero el CL de esta actividad puede ser calculado con base en las informaciones de los Censos Demográficos decenales, en Brasil. Es importante observar que – en función del anatema social de la comercialización de la intimidad – el número de declarantes es muy inferior al número de personas efectivamente vinculadas al comercio del sexo. No obstante, dada la universalidad de la (auto)crítica a la profesión más antigua del mundo, la subestimación tiende a distribuirse de forma relativamente homogénea en el espacio. De manera tal que los municipios polo que presentan CLs elevados en la actividad presentan, como regla, una mayor especialización en la misma. Y como esta especialización tiene innumerables desdoblamientos sociales (desde la proliferación de enfermedades venéreas hasta el tamaño relativo de la economía informal, que no genera tributos para el sistema público de salud), es particularmente importante rescatar el CL de esta actividad en el diagnóstico de la estructura socioeconómica de cualquier territorio y, en especial, de los polos sin región.

63 Una ciudad portuaria es un típico polo sin región en el sentido que damos al término aquí, pues su reproducción no es función de su entorno sino de todo el territorio nacional o incluso global. Pero esta caracterización no implica afirmar que el territorio-relevante se reduce a la ciudad sede del puerto. En realidad, donde hay puerto, usualmente hay otros servicios turísticos asociados al mar (o a la hidrovía) que se sitúan en las proximidades. Si el municipio ha sufrido desmembramientos y la infraestructura asociada al puerto se encuentra fuera de la sede-foco, el territorio relevante estará compuesto también por esta periferia inmediata.

64 Hay diversas formas de determinar el origen de los usuarios del sistema de servicios de una ciudad polo. En general, los proveedores de los servicios tienen una buena aprehensión del origen de este usuario. En algunos casos, hay registros de este origen (como en el sistema de datos del Sistema Único de Salud en Brasil, el DATASUS, de libre acceso para investigadores). Otro mecanismo es la comparación de las distancias terrestres y líneas de transporte entre los municipios del entorno del territorio-foco y “polos alternativos” al foco (capaces de ofrecer un abanico similar de servicios). Asumiendo que el usuario es racional, él debe minimizar los

costos de transporte para acceder a servicios similares. No podemos listar todos los instrumentos, pues ellos dependen de la base informacional disponible, y ella varía significativamente. Pero no podemos dejar de señalar dos bases extremas: 1) entrevistas estructuradas con agentes portadores de información privilegiada; y 2) pesquisas de muestras aleatorias con usuarios del sistema de servicios.

65 Un ejemplo puede ayudar para la comprensión de este punto. En la medida que Santa Cruz do Sul es la sede de las mayores tabacaleras con actuación en Rio Grande do Sul, este municipio recibe tabaco de las más distintas regiones del Estado. Pero muchos de los municipios productores cuentan con polos urbanos más cercanos para la atención de las demandas de servicios genéricos para sus domiciliados. Este es el caso, por ejemplo de Agudo (próximo a Santa Maria) y Camaquá (próximo a la Región Metropolitana de Porto Alegre).

66 El análisis del potencial y limitaciones de desarrollo regional en función de las características de las actividades/cadenas propulsoras será objeto de debate en el próximo capítulo.

67 En realidad, todos los municipios que reciben un volumen significativamente superior de recursos públicos en comparación con la tributación. Este es el caso de todas las capitales de los Estados de Brasil. Nuestra opción por no ejemplificar con las capitales se debe al reconocimiento de que, usualmente, se constituye una región metropolitana en torno de las mismas que inviabiliza tomarlas como ejemplo de un determinado “tipo” de polo. Santa Maria es un ejemplo mejor por no tener otras funciones a no ser la de “polo difuso”.

68 Especialmente en un país como Brasil, donde la ocupación del “oeste” aún no cesó, las presiones políticas de las regiones emergentes van en el sentido de la desconcentración de los gastos gubernamentales. Polos difusos ya consolidados, que presentan gran dependencia de trasposos federales, tienden a presentar dinamismo inferior al promedio nacional. En el caso de Santa Maria, la situación es aún más preocupante en la medida en que el “entorno difuso” que genera la demanda de sus servicios – la Mitad Sur y parte de la Mitad Oeste del Estado – viene presentando un dinamismo económico inferior a la porción noreste, que cuenta con polos alternativos, como Porto Alegre y Caxias do Sul.

69 Volveremos a este punto más adelante. Mientras tanto, basta entender que el desarrollo de los municipios periféricos no es función solo de la diversificación de sus actividades de exportación, sino que también está asociado a la diversificación de sus actividades volcadas a atender las demandas de la población local. Con esto, una parte del ingreso canalizado hacia los polos, permanece y se multiplica en el municipio.

70 El programa puede ser obtenido gratuitamente en la página del INPE en la dirección de internet <http://www.dpi.inpe.br/terraview/index.php>. Es importante observar que (hasta la versión 4.0 del programa) las variables introducidas en Skater tienen que haber sido previamente normalizadas por el investigador; de lo contrario, la regionalización se verá inclinada en pro de las variables de mayores valores absolutos.

71 El estándar sectorial de clasificación de actividades es corresponsable por la aceptación tan generalizada cuanto acrítica de los programas de enfrentamiento de las desigualdades regionales basados en subsidios para la instalación de “Polos de Crecimiento” en la periferia. Y esto en la medida en que la crítica del sentido común a las actividades industriales “tradicionales” y la apología de las actividades “innovadoras e intensivas en tecnología” se basa en el rescate de las características del eslabón central de una cadena productiva. Cuando abandonamos el sistema sectorial en pro del sistema encadenado de clasificación se pone en evidencia el hecho de que: 1) aún las industrias más “tradicionales” cuentan con eslabones intensivos en tecnología (como la producción de máquinas y componentes para el sector); y 2) las estrategias de atracción de empresas “modernas” no garantizan, ni la integración vertical de la cadena en el territorio, ni la preservación y multiplicación del valor agregado en el interior del mismo.

72 Para una presentación rápida y particularmente didáctica de las Balanzas de Pagos, Comercial, de Servicios, de Rentas y de Capital, ver Horn, 2012.

73 La categoría “turismo permanente” es contradictoria. Pero esta es una contradicción verdadera (dialéctica). Y esto porque la opción domiciliaria del sujeto que vive de rentas y no tiene vínculos profesionales con el territorio puede ser alterada en cualquier momento. Mantener este tipo de turista en el territorio no

es tarea fácil. En definitiva, él también cuenta con la alternativa de ser un viajante crónico y gastar sus recursos en territorios distintos a lo largo del año. Por otro lado, el aflujo y preservación de “turistas permanentes” hacia un territorio es una fuente particularmente auspiciosa de desarrollo regional. No es por casualidad que esta fuente de recursos se haya tornado el foco estratégico de innumerables regiones y objeto de disputa internacional como Florida (EUA), Bali (Indonesia), Islas del Mar Egeo (Grecia), Andalucía (España), etc. El turismo permanente presenta un sinnúmero de ventajas para el territorio, entre las cuales se cuentan: 1) estabiliza la renta de un territorio turístico rompiendo con la típica estacionalidad del turismo de esparcimiento; 2) presenta alta sinergia con las demás formas de turismo (en especial, de comercio y servicios de salud); y 3) es un gran movilizador del nivel local de empleo, pues las demandas típicas del jubilado (un sujeto en la tercera edad cuyas necesidades de bienes materiales durables se encuentran esencialmente satisfechas) son de servicios de salud, seguridad, transporte, gastronomía, etc. y el jubilado migrante no compite con el domiciliado en el territorio en el mercado de trabajo o por nichos de mercado. Él genera demanda pura (es decir: desacompañada de cualquier oferta) que se vuelca a servicios de libre entrada altamente empleadores.

74 Podemos pensar los municipios polo como grandes “centros de compra y servicios”. Así, de la misma forma que un Shopping Center tiene que ofrecer productos diversificados para tornarse atractivo para niños, jóvenes, adultos y ancianos de ambos sexos, el poder de atracción de un polo es tanto mayor cuanto más diversificados fueren sus atractivos “turísticos”.

75 En Brasil - tal como en la mayor parte de los países capitalistas con sistemas Legislativo y Judicial autónomos y aptos para el control del Ejecutivo – hay límites estrechos para gastos gubernamentales sin cobertura tributaria. De forma que desajustes expresivos entre recaudación y gasto en las regiones están asociados, como regla, al gobierno federal.

76 Trygve Haavelmo demostró el impacto positivo de los gastos gubernamentales sobre la renta en condiciones de equilibrio presupuestario en un trabajo publicado en la revista *Econometrica* en 1945 (Haavelmo, 1945). Él recibió

el premio Nobel de Economía en 1989 en gran parte basado en esta demostración, publicada en la revista *Econometrica* en 1945 (Haavelmo, 1945).

77 Donde Y_d es renta disponible, C_w es el consumo de los trabajadores; C_k , el consumo de los empresarios-capitalistas; I , la inversión; X , las exportaciones; M , las importaciones; P , los lucros; W , los salarios totales; w , la participación porcentual de los salarios en la renta total. Por respeto por el lector familiarizado con Contabilidad Social, no vamos a repetir, aquí, la presentación detallada de las cuentas nacionales (o regionales) en el patrón adoptado por Kalecki, que fue objeto de presentación en el segundo capítulo. Para los lectores no-economistas recomendamos que releen el modelo de determinación de renta en el capítulo dos, donde las categorías son presentadas de forma sistemática.

78 Los resultados de este sistema no son afectados si adoptamos la hipótesis de que los empleados públicos pagan impuestos o no. Si pagan, el sector público tendrá un ingreso mayor y contratará más empleados (pues el superávit fue negado por hipótesis), que consumirán el mismo monto e impondrán el mismo estímulo a la producción de bienes de consumo para los trabajadores (dado que estos no ahorran) que sería impuesto por empleados públicos exentos de impuestos.

79 El multiplicador corresponde a “ $1 / (1 - w)$ ”, donde w es la participación del salario en la renta. Si $w = 0,5$, el multiplicador es igual a 2. Si w pasa a 0,6, el multiplicador es ampliado para 2,5.

80 El funcionamiento del modelo presupone la existencia de profesionales desempleados o subempleados y capacidad ociosa en la industria. Los fundamentos de esta hipótesis se encuentran en Kalecki ([1937], 1990).

81 No obstante, como regla general, quien utiliza un instrumento local de divulgación es un productor cuyo mercado es local o regional. Se trata, pues, esencialmente de actividades multiplicadas o TrS Propulsoras.

82 En estos casos, se recomienda adoptar el CL como referencia para la distribución del empleo y de la renta refleja y propulsora. Por ejemplo: si un municipio es tres veces más especializado ($CL = 3$) que la región de referencia en actividades de alimentación fuera del hogar (bares, restaurantes, etc.), se

recomienda caracterizar un tercio del empleo y de la renta como “C reflejo” (pues este es el empleo que garantizaría un CL igual a la unidad) y dos tercios como “TrS Propulsor”.

83 La representación clásica de la renta nacional como “ $Y = C + I + G + (X - M)$ ” no es correcta ni para el país. Pero es tolerable cuando enfocamos la economía del mundo & la economía del país imperial (como el Reino Unido) o imperial-continental (como los EUA). En este caso, podemos poner las relaciones con el exterior “entre paréntesis”. Si el foco es el mundo, todo el comercio es interno. No hay exportación ni importación. Pero esta abstracción es totalmente equivocada cuando el foco es la periferia en general. Sea nacional, sea regional. Y aún más equivocado en el último caso. Pues las relaciones con el exterior de las periferias regionales (por condición de integración, híper especializadas) son su única conexión con el resto del mundo. Y la única afirmación rigurosamente verdadera de los apologetas de la revolución comunicacional globalizante es que el mundo actual se mueve aceleradamente. Y es necesario estar conectado para no “quedarse atrás”. En todos los sentidos imaginables.

84 Esta es una regla general, pues aquellos territorios que producen equipamiento de capital que no es insumido por sus principales cadenas exportadoras, lo producen para exportación. Un ejemplo puede ser útil. El municipio de Caxias do Sul es uno de los más industrializados del Estado de Rio Grande do Sul y cuenta con un sector de bienes de capital expresivo. Pero este sector está concentrado en el segmento de material de transporte, en especial, ómnibus y camiones, cuya demanda fundamental es el “exterior”; esto es, ellos son producidos con vistas a la venta fuera del territorio. Por otro lado, cuando las firmas productoras de ómnibus y camiones de Caxias realizan inversiones en capital fijo, ellas importan el equipamiento necesario para su expansión, pues el municipio no produce máquinas-herramientas para la industria metalmeccánica. Las inversiones de las firmas de Caxias llevan a una ampliación de la demanda de máquinas-herramientas producidas en el “exterior” (sea este exterior São Paulo u otro país). Y esto de forma que el crecimiento de la renta y del empleo estimulado por los inversiones en Caxias no se realizará en Caxias, sino en el exterior. Tal como cualquier región, el crecimiento de la renta de Caxias depende de la ampliación de

sus exportaciones (hacia otras regiones) del equipamiento de transporte producido internamente.

85 Es importante recordar que el gobierno entra en la ecuación solo por su impacto en la renta disponible, mediante pago de los trabajadores. Los servicios gratuitos del gobierno para la sociedad no son tenidos en cuenta cuando tomamos la renta disponible como referencia.

86 Que es idéntico a la Renta Interna Bruta, o RBI.

87 En el caso de Rio Grande do Sul, los casos extremos son Triunfo y Santa Maria. El PBI (y, por extensión, la renta interna bruta – RIB - y la renta interna disponible - Yid) es muy elevado, en función del agregado de valor en el Polo Petroquímico. Pero la renta regional corresponde a menos de 5% del PBI, pues la mayor parte del valor agregado se va en impuestos, transferencia de lucros y transferencia de salarios (la mayor parte de los trabajadores del polo ni siquiera viven en Triunfo, sino en otros municipios de la Región Metropolitana de Porto Alegre). Asimismo, la renta regional disponible de Santa Maria es significativamente superior a su PBI, pues una parte expresiva de sus habitantes son productores rurales cuyas propiedades y fuentes de recursos se encuentran en los municipios del entorno. Esto importa afirmar que el SBRTU de Triunfo es fuertemente negativo, mientras el SBRTU de Santa Maria es positivo. A este respecto ver Paiva, 2008.

88 En oposición a la tributación exclusiva de los trabajadores, cuyos resultados perversos fueron explorados en la sección anterior.

89 Al final, aunque un empresario domiciliado en una región periférica adquiera todos los bienes de consumo durables y semidurables (automóviles, electrodomésticos, indumentaria, etc.) y servicios sofisticados (atención médico-hospitalaria, educación, etc.) en el exterior, el uso de estos bienes implica gastos (aunque relativamente pequeños) en la región, en combustibles, energía eléctrica, telefonía, etc.

90 La diferencia es que el PBI (RIB) es ofrecido anualmente en nivel de municipio, pero las informaciones anuales sobre la renta regional disponible son

calculadas con base en la PNAD, que sólo es representativa en nivel de Estado y Regiones Metropolitanas. Sólo disponemos de informaciones sobre la Yrd municipal decenalmente, con base en los Censos Demográficos.

91 O, en la mejor de las hipótesis, arca con costos elevadísimos de transporte (pues los containers salen llenos y vuelven vacíos) y usufructúa servicios, insumos y productos de calidad inferior al estándar nacional, con graves consecuencias para la competitividad de la economía en el largo plazo.

92 Del tipo uva -> vino -> toneles -> mobiliario. El eslabón secundario es el tonel y la cadena autonomizada es la madera-mobiliario.

93 Con esto, no estamos proponiendo ninguna inflexión profesionalizante y no-universalista para la formación básica. Estamos tan solo rescatando la necesidad de integrar los contenidos de la escuela con la vida de los estudiantes y de la comunidad. Así es que – por ejemplo – las lecciones sobre salud, saneamiento, intoxicación, proliferación de bacterias y microorganismos deben tener como referencia el sistema productivo de cada territorio. En una región especializada en la producción de leche o en la ganadería en establos los ejemplos (y las experiencias) pueden y deben ser distintos de aquellos ofrecidos en territorios especializados en el procesamiento de granos o en el procesamiento de cuero. Esta dimensión pragmática de la educación es tan explorada en la literatura económica anglosajona, como es usualmente subestimada en la literatura de Europa continental (en especial, en la literatura que hace la apología de los polos de crecimiento y de las innovaciones estrictamente tecnológicas).

94 Es importante recordar que la renta primaria regional es la renta determinada por una demanda autónoma en el sentido keynesiano y kaleckiano. El consumo de los trabajadores domiciliados no es autónomo, pues depende de una renta previa. Las demandas autónomas que inciden sobre cualquier territorio son aquellas que no dependen de la renta de los domiciliados. Estas demandas son: 1) las demandas capitalistas de consumo e inversión (que tienen como lastre el patrimonio de los demandantes, y no su renta); 2) las demandas de los gobiernos en general y del gobierno central en particular (pues es la instancia con mayor libertad de incurrir en déficits, tomar préstamos y alterar el estándar y la política

fiscal); y 3) las demandas externas, definidas por la renta y/o patrimonio y/o gastos gubernamentales de no-domiciliados.

95 Aunque esta producción local sea necesariamente parcial, pues algunos insumos y equipamiento necesarios para la misma son traídos de su exterior en cualquier economía regional comercialmente integrada a su exterior.

96 Este es el problema de Smith, anunciado al inicio del segundo capítulo. Una pequeña fábrica de alfileres es capaz de producir miles de alfileres por día. Si existe demanda local para una producción tan elevada, su instalación es estimulada. De lo contrario, los productores tendrán que buscar clientes fuera del territorio y arcar con costos de transporte y propaganda.

97 Los sistemas logísticos son “armas de dos filos” para las regiones. Ellos facilitan la inserción de la periferia en los mercados externos; pero también exponen la producción local a la competencia externa. En los términos de North: “El desarrollo inicial de la infraestructura de transporte destinada a la implementación de la industria de exportación tiende a reforzar la dependencia en relación a ella y a inhibir, de varias maneras, las actividades económicas más diversificadas. El desarrollo prematuro del transporte conduce, comúnmente (en condiciones competitivas), a una rápida caída en las tarifas de transporte y, consecuentemente, aumenta la ventaja comparativa del producto de exportación. Más aún, con regiones de colonización reciente el transporte es hecho en un único sentido. El transporte marítimo de productos voluminosos hacia el exterior de la región no tiene una contrapartida de carga hacia el interior de la región, y los buques deben retornar completamente vacíos o con lastre. En consecuencia, los fletes de retorno son muy bajos y refuerzan la posición competitiva de las importaciones en relación a los bienes producidos internamente. Como resultado, una buena parte de la industria local, que venía siendo protegida por los altos costos de transporte o que podría desarrollarse si la situación fuese mantenida tiene que enfrentar una efectiva competencia de las importaciones.” (North, 1959, p.338/9) Según North, a lo largo del siglo XIX la industrialización de la región algodonera del sur de los Estados Unidos no fue obstaculizada solo por el esclavismo y por el latifundio, sino que también sufrió las consecuencias de un sistema de transporte particularmente

desequilibrado, pues el volumen de la mercadería exportada (algodón in natura) era tal que estimulaba la importación de cualquier producto del exterior, inclusive aquellos de relativo valor insignificante por unidad de volumen (como tejas y ladrillos) que eran importados por su funcionalidad como lastre de la flota mercante en sus viajes de retorno de Inglaterra y del norte de los EUA.

98 A este respecto, ver el primer capítulo de Tavares (1981). Es justamente por admitir que esta es la trayectoria de diversificación productiva de menor costo por unidad de beneficio que los cepalinos creían que solo el Estado tendría condiciones de invertir “al frente de la demanda”. Y justificaban la necesidad de este patrón de inversión por proyectar dificultades crecientes de importación por los países latinoamericanos en función del desajuste entre el valor de los bienes exportados por la periferia (materias primas agropecuarias y minerales) y el valor de los bienes necesarios para la reproducción ampliada de una industria en proceso de expansión y diversificación gradual a lo largo del proceso substitutivo. A pesar de lo que pretenden los “regionalistas exogenistas”, la principal justificativa dada por la Cepal para la necesidad de inversiones públicas en nivel nacional (la creciente restricción de divisas) no es pertinente para justificar inversiones públicas “al frente de la demanda” en nivel regional.

99 Ya encaminamos demanda de financiamiento para la realización de investigación y producción de un trabajo volcado a la sistematización teórica: 1) del Principio de Diversificación por Encadenamiento; 2) de la técnica de evaluación de las oportunidades de inversión por encadenamiento en regiones económicas nucleadas por distintas especializaciones X propulsoras; y 3) jerarquización de las alternativas de inversión en función de la rentabilidad/riesgo prospectivo de las mismas. Este proyecto está siendo negociado con distintas agencias de fomento de la investigación y, en caso de aprobación, deberá desarrollarse y sus resultados ser divulgados el año próximo (2014).

100 La particularidad del transporte y almacenamiento de partes para equipamiento agrícola es que ellos presentan relaciones masa/valor y volumen/valor muy elevadas. Esta relación es aún mayor para el equipamiento ya montado, que además presenta elevados riesgos de daños y pérdidas en el proceso de

transporte y almacenamiento y un aprovechamiento limitado del área total de los vehículos transportadores y de las áreas de almacenamiento. De modo diferente, granos, fertilizantes, defensivos agrícolas e insumos químicos se moldean a los containers, maximizado el aprovechamiento del área disponible y minimizando los riesgos de daños a los bienes transportados y/o almacenados.

101 Fertilizantes y defensivos agrícolas también deben ser adaptados a las especificidades de los territorios, pero las adaptaciones siguen un gradiente bien definido, no dependen de la estructura fundiaria y son programables en el interior de sistemas de producción continuos. De cierta forma, lo que diferencia la manufactura de los sistemas continuos es el grado de heterogeneidad del producto. La flexibilidad de los sistemas continuos y ampliamente automatizados es limitada a cambios a lo largo de un determinado gradiente. En oposición, sistemas manufactureros son intensivos en mano de obra porque la flexibilidad del trabajo humano es virtualmente infinita. El hombre es el creador en última instancia de todos los bienes y servicios, que son sus criaturas finales. Los sistemas continuos y automatizados son criaturas intermedias que producen criaturas finales de heterogeneidad limitada.

102 Aunque de forma impresionista y asistemática. Como ya observamos anteriormente, la explotación sistemática de los límites y posibilidades de diversificación productiva de regiones periféricas en proceso de desarrollo con base en la integración vertical de distintas cadenas X propulsoras y en la integración horizontal de distintos eslabones de estas cadenas será objeto de otro trabajo, que se encuentra en proceso inicial de desarrollo y que deberá ser publicado y divulgado el año próximo.

103 Como regla general, los eslabones centrales son los bienes y servicios demandados en el exterior. Usualmente, ellos son los eslabones asociados a la actividad X propulsora que dio origen a la cadena. En nuestros ejemplos, los granos (en el caso del Noroeste Riograndense), el vino (en la Sierra Gaúcha) y el tabaco (en la región tabacalera nucleada por Santa Cruz do Sul). Muchas veces, no obstante, los eslabones centrales migran o se transforman a lo largo del tiempo. En la cadena del calzado del Vale do Sinos los zapatos (en especial, los zapatos

femeninos) son el eslabón central. Pero la industria de artículos de cuero que se constituye en la región estaba originalmente volcada a la producción de artículos diversificados de cuero, con énfasis en las demandas asociadas del sector del campo (botas, monturas, riendas y cabestro, etc.).

104 En particular, recomendamos la lectura de dos textos de Goldratt: *La Meta* y *Corriente Crítica*. Ambos fueron escritos en la forma de ficción, lo que torna la lectura tanto agradable como pasible de desvalorización por el lector académico de perfil más tradicional. El apoyo en la ficción se asienta directa y explícitamente en una referencia intelectual de la mayor grandeza: Platón y sus famosos Diálogos. En *La Meta*, Goldratt estructura la presentación de sus ideas en un sistema mayéutico: Alex Rogo – director de una empresa a la vera de la quiebra – contrata un consultor (el alter-ego de Goldratt) que sólo responde a las preguntas de su ansioso discípulo con nuevas preguntas, estructuradas de forma que se permita desvendar la solución. Asimismo, la utilización del sistema ficcional facilita la demostración de un elemento crucial del sistema de Goldratt: la de que el principio de la administración de inversión con foco en los cuellos de botella no es un principio empresarial, sino de carácter universal. Él sería la base de la administración de inversiones de cualquier individuo y de cualquier organización (de la familia al Estado). Por último, nos gustaría observar que las similitudes del principio de administración por cuellos de botella de Goldratt y la teoría de la centralidad de los (y de la necesidad de enfocarlos y fortalecerlos) eslabones débiles de Mark Granovetter no es mera coincidencia. A este respecto, ver Granovetter, 1983.

105 Innumerables veces la consciencia de que las ventajas provenientes de estrategias acordadas son mayores que las ventajas obtenidas por estrategias oportunistas y conflictivas sólo se impone después de un sinnúmero de “partidos” con resultados del tipo “pierde-pierde”. Pero la propia recurrencia de soluciones del tipo “dilema del prisionero” proporciona la base para la autocrítica de los agentes oportunistas.

106 Para una presentación sucinta sobre equilibrios subóptimos en juegos económicos regionales (con énfasis en los dilemas del prisionero y de la acción

colectiva) y sobre el papel del sector público en el enfrentamiento de soluciones dilemáticas, ver Paiva, 2004 y Paiva, 2004b. Sobre el papel de las cadenas productivas en la acumulación de capital social en regiones en desarrollo, ver Paiva, 2012.

107 Para Schumpeter la innovación es, por definición, el fundamento de la emergencia o de la ampliación del lucro. Así, la innovación presupone, o una depresión de costos, o agregado de valor al (en algún sentido “nuevo”) producto, o una síntesis de ambos procesos. La mera adopción de nuevos procesos técnicos – aunque ellos importen el ahorro de recursos naturales, humanos o mecánicos – no puede ser caracterizada como una innovación si ella no redunde en la creación y/o elevación de los lucros. Desafortunadamente la confusión entre “modernización tecnológica” e innovación es muy frecuente. Firmas que toman préstamos para adquirir sistemas productivos que ahorran recursos físicos pero que drenan recursos financieros no están innovando en el sentido de Schumpeter. Goldratt tiene plena consciencia de este hecho. El primer “diálogo mayéutico” entre Alex Rogo y el alter-ego de Goldratt en *La Meta* es una de las críticas más eficientes y cáusticas a este equívoco primario.

108 Este es un golpe más en el sentido común que toma el desarrollo como una función simple y directa de la inversión. Diez de diez economistas concuerdan en que desarrollo, innovación e inversión están asociados. Pero nueve de diez economistas defienden esta asociación de la perspectiva ricardiana (aun cuando se consideran keynesianos y/o schumpeterianos). Para Ricardo (como para todos los malthusianos y para todos los defensores de la ley de Say) el límite al desarrollo capitalista es la carencia de recursos. Allí radica la necesidad de invertir (ampliando los recursos materiales) con progreso técnico (ahorrador de mano de obra y recursos naturales). En Keynes y Schumpeter las relaciones funcionales entre inversión, innovación y desarrollo se oponen al sistema ricardiano. Para Keynes, la centralidad de la inversión se encuentra en su carácter de demanda autónoma no gubernamental. Y en Schumpeter la centralidad de la innovación se encuentra en su poder de generación de excedente (lucro) y, en consecuencia, en el estímulo posterior a la inversión, que (por vía keynesiana) eleva el grado de

utilización de la capacidad instalada y la generación de renta y riqueza. Tal como procuramos demostrar desde el inicio de este trabajo, cuando el foco territorial del análisis es la región, la demanda autónoma relevante deja de ser la inversión y pasa a ser la exportación. Ahora, con el rescate de las contribuciones de Hirschman, Goldratt y Penrose, queda claro que la innovación relevante en sistemas regionales encadenados es la que autonomiza el territorio de los estándares tecnológicos consolidados en las (y adecuados a las) regiones (y naciones) más desarrolladas (satelitizadoras). Vale decir: la innovación periférica relevante es aquella que se vuelca al aprovechamiento de los recursos locales parcialmente redundantes en los no cuellos de botella, es la adopción de sistemas de producción que minimizan la inversión por unidad de retorno.

109 El caso de la industria del calzado en el Vale dos Sinos en Rio Grande do Sul es emblemático de los límites de una diversificación restringida a una única cadena.

110 Aunque – como bien se sabe – todo y cualquier sistema informacional basado en las declaraciones de los entrevistados debe ser analizado *cum grano salis*. En el caso de las informaciones censitarias (que son, como norma general, declaratorias) lo que importa no son tanto los valores absolutos, sino los relativos. El número de personas que declara practicar una profesión socialmente mal vista es muy inferior al número real de practicantes de la misma. Pero este matiz pierde importancia cuando analizamos los CLs tomando como referencia territorios (el foco y el relevante) con estándares morales similares.

111 Tal como vimos en el capítulo cuarto, el CL es muy influenciado por el grado de especialización del territorio de referencia. Así es que, si elegimos un territorio de referencia significativamente especializado en algunas cadenas-actividad (como la azúcar-alcoholera en Alagoas y en el oeste paulista, o el cultivo de soja en los estados del sur y del centro-oeste), el CL de una subregión que presenta un grado de especialización discretamente superior a la media no será muy elevado, pero su producción absoluta sí lo será. En oposición, si el territorio de referencia es muy poco dedicado a una cierta actividad, cualquier subregión que se dedique marginalmente a la misma presentará un CL muy expresivo. Por

esto mismo es importante que el CL sea analizado a la luz de la participación de la actividad bajo análisis en la producción total del territorio. Cuanto menor fuere esta participación, menos significativo será un CL subregional expresivo, y vice-versa.

112 Una vez más, un ejemplo puede ser útil para la comprensión del problema. Un municipio como Foz do Iguaçu, situado en la frontera de Brasil con Argentina y Paraguay es, a la vez, uno de los principales destinos turísticos del país, una de las principales vías de acceso a dos importantes socios comerciales de Brasil y uno de los principales polos urbanos del Oeste Paranaense, que es una de las más importantes regiones productoras de granos y de proteína animal del MERCOSUR. Los CLs de las actividades asociadas al mantenimiento de vehículos automotores son particularmente elevados. Pero ellos no se deben a una única cadena productiva, sino a tres.

113 Si la región de referencia tampoco produce el bien o servicio, el CL no será nulo, sino indeterminado, pues tanto el numerador como el denominador de la fracción serán nulos.

114 Como ya vimos, este paso es simultáneo a la identificación rigurosa del territorio relevante. Como regla general, el territorio foco no es idéntico al relevante. Este último es definido por relaciones de complementariedad productiva entre polos y periferias. Pero esta complementariedad solo se revela a partir de la identificación de las actividades propulsoras del territorio foco y de la forma como ellas se articulan con las actividades propulsoras del entorno.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

ÁVILA, R. e MONASTERIO, L. (2006) “O MAUP e a Análise Espacial: um estudo de caso para o Rio Grande do Sul (1991-2000). In: *Anais do Terceiro Encontro de Economia Gaúcha*. Porto Alegre: FEE / PUC-RS. Disponível no site da FEE em: <http://www.fee.tche.br/3eeg/Artigos/m23t01.pdf>

BARQUERO, A. V. (2001). *Desenvolvimento Endógeno em Tempos de Globalização*. Porto Alegre: FEE.

BOURDIEU, P. ([1980] 2007). A identidade e a representação: elementos para uma reflexão crítica sobre a idéia de região. In: *O poder simbólico*. Lisboa / Rio de Janeiro: DIFEL / Bertrand Brasil.

BREITBACH, A. (1988) *Estudo sobre o conceito de região*. Porto Alegre: FEE.

FURTADO, C. ([1959]1984). *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Nacional.

GOLDRATT, E. (1997) *A Meta: um processo de aprimoramento contínuo*. São Paulo: Educator.

GOLDRATT, E. (2009). *Corrente Crítica*. São Paulo: Nobel.

GRANOVETTER, M. (1983). The Strength of Weak Ties: a network theory revisited. *Sociological Theory*. Vol. 1.

HAAVELMO, T. (1945). Multiplier effects of a balanced budget. *Econometrica*. Econometric Society (Vol. 13)

HIRSCHMAN, A. ([1958] 1961). *Estratégia do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

HORN, C. H. (2012). “Balanço de Pagamentos”. Porto Alegre: Ufrgs (Mimeo. Disp em: <http://www.ufrgs.br/decon/VIRTUAIS/eco02215ab/Balan%C3%A7o%20de%20pagamentos.pdf>)

ISARD, W. (1942) “Transportation, development and building cycles”. *Quarterly Journal of Economics* (57).

KALECKI, M ([1937]1990) A Theory of Commodity, Income and Capital Taxation. In: OSIATYNSKI, J. (ed.) *Collected Works of Michal Kalecki*. Oxford: Clarendon Press.Vol.

KALECKI, M. ([1968]1977) As equações marxistas de reprodução e a economia moderna. In: *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec.

MARSHALL, A. ([1890] 1982) *Princípios de Economia*. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas).

MARX, K. ([1867] 1983). *O Capital*. Livro I. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas)

MARX, K. ([1867] 1984). *O Capital*. Livro II. São Paulo: Abril Cultural. (Os Economistas)

MUÑOZ, A.E.P. (2007) Regionalização para o planejamento e o desenvolvimento do Rio Grande do Sul. São Paulo: UNICAMP. (Dissertação de Mestrado).

MYRDAL, G. ([1957] 1972) *Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro: Ed. Saga

NORTH, D. (1955). Location Theory and Regional Economic Growth. *Journal of Political Economy*, LXIII, June. Versão em português: SCHWARTZMANN, J. (org., 1977). *Economia Regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: Cedeplar.

NORTH, D. (1959). Agriculture in Regional Economic Growth. *Journal of Farm Economics*, 41(5), December. Versão em português: SCHWARTZMANN, J. (org. 1977). *Economia Regional: textos escolhidos*. Belo Horizonte: Cedeplar.

OPENSHAW, S. and TAYLOR, P. J. (1979). A million or so correlation coefficients: three experiments on the modifiable areal unit problem. In: WRIGLEY, N. (org.) *Statistical Applications in the Spatial Sciences*. London: Pion Limited.

PAIVA, C. A. (2004). Smith, Kalecki e North e os fundamentos de uma teoria geral do desenvolvimento de regiões periféricas em transição para o capitalismo. In: *Anais do II Encontro de Economia Gaúcha*. Porto Alegre: FEE / PUC-RS. Disponível no site da FEE em <http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/pt/content/eeg/#mesa11>

PAIVA, C. A. (2004b). *Como identificar e mobilizar o potencial de uma região para o desenvolvimento endógeno*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (Documentos FEE, N 59). Disponível no site da FEE em www.fee.tche.br/sitefee/download/documentos/documentos_fee_59.pdf

PAIVA, C. A. (2008) *Valor, preços e distribuição: de Ricardo a Marx, de Marx a nós*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (Série Teses, n. 9) Disponível em: http://www.fee.tche.br/sitefee/download/teses/teses_fee_09.pdf

PAIVA, C. A. (2008). Os determinantes do aprofundamento das desigualdades territoriais no Rio Grande do Sul entre 1970 e 2000. In: PAIVA, C. A. (org.). *Evolução das desigualdades territoriais do Rio Grande do Sul*. Santa Cruz do Sul: Edunisc.

PAIVA, C. A. (2009) O rural e o urbano no processo de regionalização com vistas à análise e ao planejamento do desenvolvimento territorial. *Indicadores Econômicos FEE*. Vol. 37,

N.1. Porto Alegre: FEE. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewArticle/2283>

PAIVA, C. A. (2012) “Considerações sobre o Projeto ‘Coesão Social Através do Fortalecimento de Cadeias Produtivas’ (COCAP)”. In: PAIVA, C.A. (org.) *Documentos do Seminário Internacional sobre Capital Social e Desenvolvimento Territorial*. Porto Alegre: FEE (CD-Rom. ISBN 978-85-7173-109-7)

PAIVA, C. A. e CUNHA, A. M. (2008). *Noções de Economia: manual do candidato..* Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão. Disponível em: http://www.territoriopaiva.com/ler/3/27/112/2008_-_nocoos_de_economia_-_manual_do_candidato_para_o_c

PAIVA, C. A. e TARTARUGA, I. (2007). Sabedoria e Ilusões da Análise Regional. In: *Redes*. Vol 12, N. 3. Santa Cruz do Sul: Edunisc. Disponível em: <http://online.unisc.br/seer/index.php/redes/article/viewFile/426/269>.

PAIVA, C. A. et al. (2010) Em busca de uma divisão regional mais compatível com as múltiplas necessidades da pesquisa e do planejamento. In: *Três décadas de economia gaúcha*. Porto Alegre: FEE. Disp em: <http://www.fee.tche.br/3-decadas/ambiente-regional.php>

PENROSE, E. ([1959] 1962) *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madri: Aguillar.

PERROUX, P. (1977). O Conceito de Pólo de Crescimento. In: SCHWARTZMAN, J. (org.) *Economia Regional: Textos Escolhidos*. Cedeplar. Belo Horizonte.

RIO GRANDE DO SUL (1974). Secretaria do Desenvolvimento e Obras Públicas. *Proposição de organização territorial do Estado para fins de programação regional e urbana*. Porto Alegre.

SCHUMPETER, J. ([1912]1982) *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, (Os Economistas).

SMITH, A. (1978) *A riqueza das nações*. São Paulo: Abril Cultural, (Os Pensadores).

STIGLER, G. (1951) The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *Journal of Political Economy*, vol. 59, jun.

TAVARES, M. C. ([1972]1981) *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre a economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar.

TROTSKI, L. ([1906], 1971). *Resultados y perspectivas*. Paris: Ruedo Iberico.

VEIGA, J. (2003) Cidades Imaginárias: o Brasil é menos urbano do que se calcula. Campinas: Autores Associados.

VEIGA, J. (2004). Destinos da ruralidade no processo de globalização. *Estudos Avançados*. São Paulo, vol. 18, n. 51, p. 51-67.

WILLIAMS, I. N. (1976). Optimistic theory validation from spatially grouped regression: theoretical aspects. *Transactions of Martin Centre*, 1, 113-45.

YULE, U. e KENDALL, M. (1950). *An Introduction to the Theory of Statistics*. London: Charles Griffin.



CARLOS ÁGUEDO NAGEL PAIVA Becario de Productividad e n Investigación del CNPQ - Nivel 2 (***)

Bachiller en Economía (UFRGS), Máster y Doctor en Economía (Unicamp) y Economista (Corecom 6 716, Cuarta Región). Becario de Productividad CNPQ, Becario P ro-Redes IPEA y Becario Cátedras IPEA. Investigador de la Fundación de Economía y Estadística de Rio Grande do Sul. Especialista en Teoría del Desarrollo Económico, H istoria Económica, Historia del Pensamiento Económico, Economía Política, Macrodinámica, Economía Regional y Economía Gaúcha. Autor d e la página www.territoriopaiva.com.br



Editora
PARQUE ITAIPU

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-98845-39-5



9 788598 845395

