

Artículo de investigación

Recursos Naturales, actividades económicas y desarrollo regional y urbano. Contribuciones teóricas para el estudio de nexos geográficos, económicos y locacionales

Claudia A. Baxendale

Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Instituto Superior de Urbanismo, Territorio y Ambiente, Grupo de Ecología del Paisaje y Medio Ambiente.
E-mail: baxendale.claudia@fadu.uba.ar

Recibido: 09/02/2024; Aceptado: 01/04/2024; Publicado: 22/07/2024

Resumen

El artículo presenta el enfoque del desarrollo regional concebido desde el estructuralismo sistematizando contribuciones teóricas que desde disciplinas como la economía regional, la economía política y la economía urbana se ofrecen para comprender las vinculaciones entre recursos naturales y desarrollo territorial en la Argentina, donde cuestiones geográficas, económicas y políticas, -bajo sus encuadres legales-, resultan centrales para su comprensión espacial - locacional. Se contextualiza el planteo en discusiones teóricas que desde hace décadas se presentan para los países de América Latina en la comprensión de los niveles de desarrollo, -y situaciones de atraso-, de sus territorios. Se espera desde lo geográfico-espacial que dichos planteos teóricos sean considerados ante el surgimiento, en los últimos años, del enfoque del nexo, -postulado desde la Comisión Económica para América Latina-, para la gestión ambiental y desarrollo de los territorios.

Palabras clave: desarrollo territorial; enfoque del nexo; desarrollo regional.

Natural Resources, economic activities and regional and urban development. Theoretical contributions to the study of geographic, economic and locational nexus

Abstract

The article presents the approach to regional development conceived from structuralism, systematizing theoretical contributions that from disciplines such as regional economy, political economy and urban economy are offered to understand the links between natural resources and territorial development in Argentina, where geographic, economic and political issues, - under its legal frameworks-, are central to its spatial-locational understanding. The proposal is contextualized in theoretical discussions that have been presented for decades for Latin American countries in the understanding of the levels of development, -and situations of backwardness-, of their territories. From a geographical and spatial perspective, it is expected that these theoretical proposals will be considered given the emergence, in recent years, of the "Nexus" approach, postulated by the

Economic Commission for Latin America, for the environmental management and development of the territories.

Keywords: territorial development; “nexus” approach; regional development.

1. Introducción

Desde la geografía humana y el análisis geográfico podemos considerar que el método del “nexus” - planteado desde disciplinas y organismos relacionados con la gestión territorial ambiental como la CEPAL (Embid y Martín, 2017; Naranjo y Willaarts, 2020)-, trata de observar e identificar relaciones en el uso de los recursos naturales y los usos del suelo en un área de estudio dado, evaluando el impacto en su desarrollo.

Como indican Foden *et al.* (2018:2) el enfoque del nexo no es nuevo desde la geografía humana pero claramente refuerza un pensamiento y abordaje donde se enfatizan las conexiones, las interdependencias, los acuerdos y cooperaciones y las compensaciones, en la utilización de los recursos naturales por parte de una población.

Consideramos que dichos usos del suelo están relacionados a determinadas actividades económicas y modos de vida, rescatando, en palabras del geógrafo Pierre Gourou (1984), como el objetivo primordial de la geografía humana lo constituye todo aquello que en el paisaje está unido a la intervención del hombre y como los paisajes muestran correlaciones entre sus elementos físico y humanos, recurriendo para su análisis a las técnicas de producción y de encuadramiento.

En Baxendale (2024) se diferenciaron principalmente los planteos y debates realizados desde la geografía de la población y la demografía, y se sistematizaron, en forma general, enfoques y teorías locacionales desde la geografía económica y la economía urbana y regional en su relación a factores geográficos espaciales, locacionales y ambientales a considerar para un mejor aprovechamiento racional de los recursos naturales y mitigación de las presiones ambientales.

En este artículo se destacan contribuciones teóricas que desde la economía regional, la economía política y la economía urbana se ofrecen para comprender las vinculaciones entre recursos naturales y desarrollo territorial, donde cuestiones geográficas, económicas y políticas, -bajo sus marcos legales-, resultan centrales para su comprensión espacial - locacional. Se presentan enfoques generales que se vienen discutiendo desde hace décadas en los países de América Latina en la comprensión de sus niveles de desarrollo, -y situaciones de atraso-, de sus territorios pero cuyo debate siempre está presente al momento de evaluar y proponer soluciones desde la geografía¹.

¹ El trabajo se enmarca en los aportes realizados desde la geografía humana y el análisis geográfico para el proyecto grupal de investigación (2023-2025) a cargo del Grupo de Ecología del Paisaje y Medio Ambiente

2. Recursos naturales, agricultura y niveles de desarrollo regional

Claramente la Argentina es un país de incoherencias y paradojas, un país con recursos naturales para la agricultura, poca densidad poblacional y altos niveles de pobreza, indigencia y hambre. El país queda como ejemplo paradigmático de como el uso de los recursos naturales en un territorio dado, el desarrollo de actividades económicas, y los impactos territoriales, ambientales, poblacionales y sociales que puedan ocurrir, son resultado de diferentes estrategias económicas de “desarrollo” que se busque desde los ámbitos políticos.

En Argentina, y desde la economía, podemos considerar que estudios abordados desde un enfoque o método estructural e histórico estructural, se han planteado análisis sistémicos para el estudio de las relaciones o vínculos entre diferentes aspectos y factores (recursos naturales, actividades económicas, impactos demográficos, impactos sociales y económicos, impactos ambientales y territoriales), para tratar de comprender las situaciones de subdesarrollo de las economías continentales, nacionales y regionales. Entre sus principales autores consideramos los trabajos de Ferrer (1963), Sunkel y Paz (1970), Rofman y Romero, (1973); Manzanal y Rofman, (1989); Rofman Rofman (2000a, 2000b) con el análisis de “circuitos productivos” y los enfoques de “centro” y “periferia”.

Como señala Rofman (2000b) las contribuciones de la CEPAL realizadas a principios de 1950 tuvieron la finalidad de explicar el subdesarrollo de los países de América Latina. La base común de los aportes de la CEPAL radican en la teoría de que el intercambio entre estructuras productivas de diferente grado de madurez, desarrollo relativo de sus fuerzas productivas, y capacidad de competir internacionalmente, termina favoreciendo a aquellas economías que exhiben mayor aptitud para incorporar valor a sus productos destinados a la transacción internacional. Esta desigualdad de carácter estructural se acumula y se acentúa en el tiempo ensanchando la brecha entre los ganadores y los perdedores del intercambio internacional.

Ante esta situación desigual entre el centro (países industrialmente avanzados) y periferia (países subdesarrollados), la CEPAL considera que las principales características o tendencias consideradas inherentes al desarrollo de la periferia en la fase de industrialización serían las siguientes en base a lo planteado por Bouille y Pistonesi (1992):

(a) La **especialización** en la exportación de productos primarios acompañada por un escaso desarrollo de la diversificación horizontal, la complementariedad intersectorial y la integración vertical. Se concentran así las exportaciones en uno o en pocos bienes primarios que se caracterizan

(GEPAMA-ISUTA-FADU-UBA), denominado “El Nexus y la ciudad: Recursos Naturales y Sistemas Ecoagroalimentarios” dirigido por el Dr. Walter A. Pengue.

por su bajo contenido de valor trabajo, exportados sin incorporar cambio técnico ni transformación industrial (Rofman, 2000b).

(b) La **heterogeneidad estructural** al coexistir actividades donde la productividad del trabajo es elevada como el caso del sector exportador y otras actividades como la de la agricultura de subsistencia donde la productividad es reducida o casi nula.

(c) La **tendencia al desequilibrio externo** ante una diferencia entre las exportaciones de productos primarios y las importaciones de productos manufacturados provenientes del centro. Se considera que el mayor dinamismo en las importaciones en la periferia es explicado debido a que la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones es superior a la unidad por lo cual las importaciones tienden a crecer más que el ingreso, sucediendo lo contrario en el centro. Se explica dicha tendencia al desequilibrio externo porque en la periferia la sustitución de importaciones no se dio en forma simultánea en los distintos eslabones de la cadena productiva debido a que la heterogeneidad estructural implica una distribución del ingreso que limita la amplitud del mercado. Ante esta situación se sustituyen en primer lugar los bienes de más simple elaboración que cuentan con un mercado existente y en expansión tal el caso de los bienes de consumo final de la industria liviana. Esto ocasiona que la propia sustitución de importaciones genere la necesidad de importar bienes intermedios o de capital para la elaboración de los bienes sustituidos los cuales superan rápidamente el lento crecimiento de las exportaciones.

(d) El famoso **deterioro de los términos del intercambio** que implica una tendencia al deterioro de la capacidad adquisitiva de las exportaciones de la periferia dado que los valores de los bienes primarios tienden a “deteriorarse” en comparación con los precios fijados para los productos industrializados de manera tal, que en términos reales, se requieren cada vez más exportaciones para adquirir la misma cantidad de importaciones. Nuevamente se llega a que la disparidad de las elasticidades –ingreso de esas demandas (superior a la unidad para la demanda de importaciones de bienes manufacturados en la periferia pero menor que uno para la demanda de importaciones de alimentos y materia prima en el centro), ocasiona sucesivos déficit comerciales en la periferia.

(e) Tendencia al **desempleo de la fuerza de trabajo** causada por la mecanización del campo y uso de paquetes tecnológicos que den respuesta a las demandas externas; causada por un sector industrial que no tiene capacidad para absorber la fuerza de trabajo desplazada del sector rural, e industrias sustitutivas con escalas mínimas de producción.

(f) Tendencia a la baja de los salarios, en general como consecuencia del excedente de mano de obra ante una desocupación estructural existente. En el sector de la agricultura moderna la baja se debería al deterioro de los términos del intercambio que da lugar a una reducción del ingreso medio, que al mantener constante las tasas de ganancia, se reflejaría en una baja de los salarios. En el sector industrial las causas principales serían un mercado interno cuyas dimensiones obligan a operar con

márgenes de capacidad ociosa produciendo una disminución de productividad neta del trabajo y del ingreso medio industrial obligando a bajas en los salarios para que el beneficio por unidad se mantenga constante y la producción manufacturera mantenga su competitividad.

A nivel histórico cabe recordar que como causas del colapso del modelo agroexportador argentino que permitió el crecimiento económico del país entre mediados del siglo XIX y la crisis de 1930, Ferrer (1992) señala la creciente interdependencia entre los distintos países, y en la economía mundial en su conjunto, que se manifestaría en un sistema multilateral de comercio y pagos caracterizado por la multiplicación del flujo de pagos internacionales en concepto de envío de capitales y remisiones de utilidades e intereses sobre los mismos, de pago de las transacciones comerciales y de remisión de fondos por los inmigrantes a sus países de origen. Señala el autor que dadas estas características como los pagos bilaterales entre pares de países generalmente no se equilibraban y cada uno tenía superávit con un grupo de países y déficit con otro, las cuentas internacionales se saldaban en el marco de un amplio sistema multilateral de comercio y pagos, viéndose facilitadas estas transacciones con la convertibilidad de las monedas y su vinculación con un patrón único de valor que era el oro. Así entonces la crisis del sector agroexportador provocará en los países considerables déficit en sus balanzas de pagos al tiempo que las inversiones de capitales extranjeros se orientaron con nuevos rumbos hacia países de su zona de influencia con mayores condiciones de seguridad y que no planteaban problemas de transferibilidad de divisas.

Rofman y Romero (1973) tienden a considerar que la gran depresión de 1930 dio lugar a una coyuntura desfavorable para los productos primarios ante la elevación rígida de barreras proteccionistas de los países centrales. Consideran que esto dio lugar a que no sólo se produzca la contracción del volumen físico de las exportaciones sino también al deterioro de los términos del intercambio –caída de los precios de los productos agropecuarios, correlativa disminución de la capacidad importadora del país factor, con la consiguiente acentuación de la industrialización sustitutiva de importaciones que caracterizó a la Argentina a partir de las décadas de 1930, 1940.

Por su parte, Azpiazu y Nochteff (1994) señalan en relación a las causas del colapso, como en esta primera fase de expansión ya se podía observar el tipo de comportamiento y ajuste adaptativo tecnológicamente tardío que caracteriza a la Argentina considerando que durante esta etapa se consolida el comportamiento de las etapas posteriores. En relación con el comportamiento tecnológico consideran que este fue ajustándose a las innovaciones mayores, y no generándolas, lo cual determina que las políticas científicas y tecnológicas tuvieran un rol secundario frente a otras políticas públicas. Señalan también como el empresario típico de la elite económica se caracterizó como un actor cuya capacidad principal consiste en maximizar los rendimientos de corto plazo de las oportunidades exógenas buscando acumular activos líquidos antes que activos fijos limitando así el desarrollo tecnológico y económico en general.

Desde posturas que no serían estructuralistas, se considera que las causas del subdesarrollo se deberían a otras cuestiones. Hacia la década de 1960, Kuznets (1963) sostiene que los países subdesarrollados serían aquellos que presentan las siguientes características: (a) fracaso en utilizar plenamente el producto económico potencial garantizado por el conocimiento tecnológico existente pudiéndose adscribir este fracaso a obstáculos inherentes a las instituciones sociales interiores o exteriores con relación al país en cuestión, considerando que, en este sentido, todos los países están subdesarrollados ya que ninguno utiliza al máximo su potencial productivo; (b) atraso en el nivel y carácter de la actuación económica en comparación con otros países o con unidades de un tipo distinto, bajo este planteo se considera que el subdesarrollo es una cuestión de grado y la mayoría de los países excepto los pocos que se consideran más adelantados, están subdesarrollados. Esta diferencia en los logros económicos actúa como “efecto demostración” para los países subdesarrollados al tiempo que confieren poder a los países desarrollados que puede utilizarse para la agresión, manifiesta o encubierta y (c) fracaso en proporcionar niveles de vida aceptables a una gran proporción de la población de un país, dando como resultado la miseria y las privaciones materiales. Para el autor este significado sería el más importante en la mayoría de las polémicas de ese momento.

En este trabajo de 1963, Kuznets, -teniendo en cuenta el nivel de renta por cápita-, consideraba subdesarrollados a la mayoría de los países de América Latina con la posible excepción de Argentina, Uruguay y Chile. Lejos han quedado estas consideraciones, donde se observa que los países de América Latina, con sus ciclos entre gobiernos liberales y socialistas parecen volver siempre a ese eterno retorno de la pobreza y el hambre aun teniendo recursos naturales y mano de obra para poder evitarse, de allí la utilidad del enfoque estructural sistémico e histórico al cual se suele acudir en los análisis y explicaciones.

3. Crecimiento económico y desarrollo regional: diferentes estrategias

Desde la Economía, y en relación también con cuestiones territoriales, se suelen diferenciar las **Estrategias de Crecimiento Equilibrado y de Crecimiento Desequilibrado**. Basándonos en Bouille y Pistonesi (1992) sabemos que ambas Estrategias de Crecimiento surgieron hacia la década de 1950 como respuesta para romper con el círculo vicioso de la pobreza o principio de causación o causalidad circular acumulativo planteado por el economista sueco Gunnar Myrdal en el año 1956 que sostiene que las fuerzas del mercado lejos de construir vehículos que tiendan a homogeneizar el crecimiento económico en el espacio, provocan un proceso de causación circular acumulativa que refuerza las condiciones de pobreza en las economías o regiones deprimidas. De esta manera, la *condición de atraso con bajos niveles de ingreso*, lleva a un *reducido tamaño de mercado*, lo que determina un *débil aliciente de inversión* dando un *bajo nivel de acumulación* que acentúa la *condición de atraso*.

La principal diferencia entre la estrategia del **crecimiento equilibrado** (ECE) propuesta por Nurkse en 1953, complementando lo planteado por Rosentein-Rodán en 1943, y la estrategia de **crecimiento**

desequilibrado (ECD) propuesta por Hirschman hacia el año 1958, radica en que la primera ECE se basa en el **efecto ingreso** de las inversiones al considerar que toda inversión implica un aumento de los ingresos que luego se traducen en gastos proponiendo por lo tanto la realización de una masa de **inversiones en varias actividades industriales** que produzcan **bienes de consumo final** y especialmente bienes de consumo de los asalariados para lograr así que el conjunto de industrias sean complementarias en el sentido del efecto ingreso. En tanto que la estrategia de **crecimiento desequilibrado**, se basa en la **complementariedad técnica entre las inversiones**, por lo cual se orientan las inversiones a aquellos sectores del aparato productivo que logren provocar presiones o incentivos para la realización de nuevas inversiones en otros sectores de la economía al existir complementariedad técnica. Así entonces se busca concentrar el esfuerzo de las inversiones en unos proyectos o sectores “claves” que permitan maximizar el efecto de inducción de nuevas inversiones (Bouille y Pistonesi, 1992).²

En esta propuesta ECD la determinación de los sectores claves se realiza analizando los efectos de eslabonamiento, habiendo (a) efectos de eslabonamientos anteriores o hacia atrás, los cuales inducen presiones en la demanda de insumos, y se considera como más importante dentro del análisis puesto que produce un desequilibrio de demanda que debe resolverse ya sea mediante la producción nacional o las importaciones; y (b) efectos de eslabonamientos posteriores o hacia adelante, los cuales inducen presiones de productos que pueden utilizarse como insumos en otros sectores, por lo cual este efecto significaría más un incentivo que una presión al ser más permisivo.

Considerando los conceptos de eslabonamiento, en 1958 Hirschman propone como estrategia de crecimiento concentrar la inversión en aquellos sectores que maximizan los efectos de eslabonamiento, es decir donde los efectos multiplicadores sean mayores ante los mayores requerimientos directos e indirectos del aumento de la producción de un sector. Al considerarse las limitaciones u obstáculos que frenarían estas estrategias de desarrollo, tanto la ECE como la ECD, los autores citados coinciden en considerar a los bajos niveles de ingreso, y al reducido tamaño del mercado que caracteriza a los **países subdesarrollados**, como los principales factores que tienden a desalentar las inversiones en la elaboración de bienes de consumo final y/o bloquear los efectos de eslabonamiento a medida que se asciende en sentido vertical en la cadena de producción ya que se requieren escalas de producción cuyos umbrales son cada vez mayores.

Desde la Economía Regional, se plantea también la teoría o idea de llegar al desarrollo económico territorial mediante mecanismos de **transmisión vertical** de las economías externas (sobre esta idea descansa la estrategia de un crecimiento polarizado, o crecimiento desequilibrado o no equilibrado), o mediante mecanismos de **transmisión horizontal** (sobre el que descansa la estrategia de crecimiento diversificado o equilibrado).

² En la bibliografía final se citan los títulos originales de las obras de Nurkse, Rosenstein y Hirschman donde se consideran planteadas dichas teorías.

El **mecanismo de transmisión vertical** es definido por Aydalot (1965) también como transmisión directa o transmisión por la demanda intermedia, dado que dicho mecanismo es dependiente principalmente de la complementación o de las relaciones técnicas entre las firmas. La transmisión vertical se efectúa de firma a firma a través de diferentes procesos: (a) por los beneficios que puede inducir en una firma A la acción de una firma B que compra productos de A permitiendo que esta amplíe sus ventas; (b) por los beneficios que puede inducir en una firma A la acción de una firma B que proporciona materias primas a A teniendo esta última menores costos en la adquisición de insumos; (c) por la acción de una firma B cuyo producto es sustituto de A; y (d) por la acción de una firma B cuyo producto está ligado técnicamente al de la firma A, de modo que las condiciones de producción de una mejora la de la otra).

De esta manera habrá transmisión de economías o de deseconomías en beneficio o en detrimento de A cada vez que la acción de la firma B genere una variación del producto de A, y, por ende, una variación de sus utilidades por la vía de los costos o de la venta.

Este mecanismo implicaría como plantea Hirschmann en su teoría en 1958 reducir el papel de la inversión autónoma proponiendo invertir de partida en un sector clave para que por obra de la propagación vertical se incite a invertir en otros sectores técnicamente complementarios, es decir, **se busca una estrategia de crecimiento desequilibrado**. Sin embargo, Aydalot (1965:15), señala que a pesar de esta fuerte relación, si bien se está prefiriendo el crecimiento desequilibrado al favorecer la propagación vertical, si en el marco de ésta se cree en una interdependencia general de los sectores económicos, se estaría desembocando en un crecimiento equilibrado.

Por su parte el **mecanismo de transmisión horizontal**, también conocido como transmisión indirecta o transmisión por la demanda final, es independiente por completo de la complementación o de las relaciones técnicas. En este caso la economía externa se produce por el incremento de la producción de A que aumenta los ingresos y acrecienta la demanda de los productos de B, que son técnicamente independientes de A, y por lo tanto eleva su producción y sus utilidades. La transmisión horizontal, a diferencia de la vertical, al basarse en los principios de ampliación del mercado se apoyaría en las propuestas o teorías de crecimiento equilibrado de Nurkse y Rosentein-Rodán que consideran que toda inversión implica un aumento de los ingresos que luego se traducen en gastos que inducen a la realización de una masa de inversiones en varias actividades industriales que produzcan bienes de consumo final, lo cual impone la necesidad de múltiples decisiones autónomas de inversión.

Podemos considerar en función de Girardin (2000), la siguiente síntesis de análisis:

- El **mecanismo de transmisión vertical**, (transmisión directa o transmisión por demanda intermedia); se caracteriza por depender de la complementación o de las relaciones técnicas facilitando un crecimiento polarizado; sus principios se relacionan con la *estrategia de crecimiento desequilibrado* al ser su principal propuesta la de invertir en un sector clave de la economía. David

Ricardo puede ser considerado el promotor del crecimiento “no equilibrado” por ser el teórico de la especialización internacional.

-El **mecanismo de transmisión horizontal**, (transmisión indirecta o transmisión por demanda final); se caracteriza por ser dependiente del mercado debido al aumento de ingresos; facilita un crecimiento diversificado; sus principios se relacionan con la *estrategia de crecimiento equilibrado* de modo tal que su principal propuesta es realizar múltiples inversiones autónomas. Adam Smith puede ser considerado el promotor del crecimiento “equilibrado” al haber sido el primero en comprender la función de la magnitud del mercado.

En relación específica con la extracción de los recursos naturales, estas actividades podrían considerarse la **base de exportación** o industrias de exportación de una región o territorio dado. Según North (1965), la base de exportación juega un papel vital en la determinación del nivel del ingreso absoluto y por habitante de una región a través de causas o efectos directos e indirectos. Los efectos directos se refieren al ingreso de los factores de producción en las industrias de exportación, lo cual indicaría la importancia directa de estas industrias para el bienestar de la región. Los efectos indirectos son considerados por el autor aún más importantes que los directos y son consecuencia de la expansión de las industrias que denomina *residenciarias*, es decir aquellas industrias creadas para el mercado local, que se desarrollan donde residen los consumidores, y que surgen como resultado de los altos ingresos obtenidos de los productos exportables.

Según Girardin (2000), si bien se considera que estas industrias residenciarias a veces compensan el dinamismo que pierde la actividad principal, si bien la industria residenciaria depende enteramente de la demanda interna de la región, históricamente ha dependido de la suerte corrida por la base de exportación, teniendo la industria residenciaria una relación directa con la ocupación en las industrias de exportación.

Podemos considerar que los efectos que la base de exportación (industria de exportación), tiene sobre el nivel de ingresos corresponde a lo que fue descripto como mecanismo de transmisión vertical y horizontal de las economías externas. Así entonces junto a las industrias residenciarias que producen para el consumo local y que aparecen por ampliación de la demanda final (transmisión horizontal), pueden desarrollarse otras industrias, por ejemplo, industrias que sirven a la industria de exportación ya sea por procesos de eslabonamiento hacia delante o hacia atrás (transferencia por demanda intermedia dependiente de la complementariedad técnica entre industrias, propia de la transmisión vertical), e industrias independientes atraídas a nuestro entender por las ventajas que ofrecen las economías de aglomeración (mecanismo de transmisión vertical, interdependencia relacionada con el uso de los factores de producción).

A nivel territorial cabe considerar que junto a los efectos que la base o industria de exportación tiene sobre el nivel de ingreso, dicha base de exportación juega un papel importante en la sensibilidad de

las fluctuaciones cíclicas de la región, en la formación y crecimiento de los centros nodales y sobre el carácter de la mano de obra influyendo así en la conformación de la economía de la región.

A escala nacional cabe mencionar que existen diferentes posturas para explicar las desigualdades regionales de ingreso y en el desarrollo económico. En Gilbert y Goodman (1976) se discute la existencia de tendencias hacia la convergencia o hacia la divergencia regional de ingresos realizando un análisis crítico de posturas que buscaron demostrar que las desigualdades regionales crecientes se generan en las etapas tempranas de desarrollo mientras el crecimiento avanzado produce convergencia regional o una disminución en las diferencias, así entonces bajo esta hipótesis se considera que existe una relación sistemática entre niveles de desarrollo nacional y desigualdades regionales, de modo tal que las disparidades regionales crecientes (divergencia) serían típicas en las etapas tempranas de desarrollo, mientras que en los estados más maduros de crecimiento nacional y desarrollo muestran situaciones típicas de convergencia regional.

Cabe recordar que la **escuela de la dependencia**, argumenta que las desigualdades espaciales y la marginalidad de la población de la periferia son consecuencia inevitable de la posición en que se encuentran las regiones pobres en el “proceso de desarrollo”,- recordemos que para esta escuela el subdesarrollo no es una etapa previa al desarrollo que podrá ser superada siguiendo procesos realizados por los actuales países desarrollados, sino que ambos son las “dos caras” de un mismo proceso- (Sunkel y Paz, 1984)); por lo tanto esta escuela sostendría que a largo plazo la tendencia sería hacia la divergencia regional, es decir, a que se acrecienten las disparidades regionales ya que considera que los obstáculos sociales y políticos existentes en las sociedades de menor desarrollo son los suficientemente fuertes como para impedir la convergencia.

Para esta Escuela las regiones pobres se encuentran vinculadas en una relación de satelismo a los centros dinámicos nacionales, los que, a su vez, están ligados en una relación de dependencia externa a los centros dinámicos del extranjero. Las regiones pobres de la periferia constituyen, por lo tanto, el último escalón de un sistema de explotación que produce el desarrollo de las economías metropolitanas, drenando el excedente económico de las áreas pobres.

Ante esto se considera que la capacidad de los gobiernos, para remover estas desigualdades, es muy limitada debido a lo poderoso que son los vínculos de la “dependencia” externa e interna, y dado que las élites socioeconómicas y políticas son los beneficiarios de estas relaciones de “dependencia”, y por lo tanto poco se puede esperar de la acción compensatoria de los gobiernos.

4. Factores espaciales y modelos de desarrollo regional post crisis del Fordismo

Desde la Economía, **Taylorismo** y **Fordismo** son considerados regímenes de acumulación, es decir, períodos al interior del modo de producción capitalista donde se observan modalidades comunes de producir, consumir, construcción de la relación salarial y construcción del poder político entre

naciones. El Taylorismo prevaleció como régimen de acumulación aproximadamente entre 1880 y 1930, y el Fordismo aproximadamente entre 1945 y 1973 (Castillo, 1999).

Algunos autores sostienen que el fordismo no es sino el taylorismo más la mecanización, Leborgne y Lipietz, (1994a) sostienen que el taylorismo buscó a través de la producción científica (scientific management), analizar los tiempos y movimientos en la producción para lograr así aumentar la productividad y la intensidad del trabajo al reducir los tiempos muertos. La estandarización de las piezas junto con el motor permitió que la máquina herramienta desplazara a las formas artesanales y al oficio. Así entonces ya el trabajo no requiere un saber previo desapareciendo categorías pre-tayloristas, como el capataz que enseña el oficio, surgiendo una estricta separación entre la oficina de métodos encargada de la concepción del proceso de producción y el taller encargado de la ejecución de tareas estandarizadas y formalmente descriptas.

A través de esta forma de producción científica se logra, como señala Coriat (1986) descomponer el saber obrero en gestos elementales haciendo posible la entrada masiva de los trabajadores no especializados y no organizados en la producción con lo cual el sindicalismo es derrotado. El Fordismo tomará los cambios introducidos por el taylorismo agregando como diferencia fundamental la introducción en el proceso de producción de la línea o cadena de montaje gracias al uso generalizado de energía eléctrica y llevando el principio de estandarización de las piezas de la maquinaria (como lo había planteado el taylorismo), a la producción y consumo estandarizado y masivo de bienes.

Como indica Coriat (1986) se conserva el principio del montaje por añadidura de piezas sucesivas especialmente almacenadas delante de cada obrero pero se añade un pequeño detalle técnico dado que la cadena del trabajo está regulada mecánicamente de manera totalmente exterior al obrero, por la velocidad dada al transportador que pasa delante de cada obrero. Mientras el taylorismo se basaba en el rendimiento individual, el fordismo llevará a una socialización del ritmo de trabajo de los hombres al estar sometidos a la velocidad de un mismo transportador.

A diferencia del taylorismo, surge en el fordismo otro principio, el de la especialización en el seno del taller llevando a la necesidad de máquinas especializadas en una sola operación, a su vez planteará nuevas normas de productividad y de producción a diferencia de las normas taylorianas de trabajo. En relación a la **productividad**, por un lado la línea de montaje permite eliminar en gran parte los tiempos muertos reintegrándola al taller como trabajo productivo dando como resultado una brutal prolongación de la duración efectiva de la jornada de trabajo. Por otro lado se lleva al máximo la parcelación del trabajo como resultado de una especialización cada vez más avanzada del maquinismo. En relación a la **producción**, la línea de montaje va a permitir modificar la escala de producción hacia una producción en serie de mercancías estandarizadas modificándose la naturaleza de los productos con nuevas normas de producción y las condiciones de la formación de los costos

de producción al presentarse cambios en la composición orgánica del capital, es decir, la relación capital constante con el capital variable.

En relación al salario, Coriat (1986) señala como se pasa de un trabajo a destajo en el taylorismo caracterizado por un sistema de “incentivos” mediante primas, a un trabajo donde el salario mensual estaría garantizado, donde la introducción de la cadena invalida este sistema dado que los tiempos quedan incorporados al maquinismo y se imponen “objetivamente” al trabajador y donde se considera que un salario alto es imperativo para un nuevo modo de consumo de la fuerza de trabajo obrera. Al respecto Leborgne y Lipietz (1994a), señalaban como el fordismo implicaba una contractualización a largo plazo de la relación salarial, con límites al derecho de despido y una programación de aumentos salariales indexados en relación a los precios y a la productividad general al tiempo que se aseguraba un ingreso permanente a los asalariados a través de una vasta socialización de los ingresos por parte del Estado benefactor. Existía un reconocimiento de la autoridad patronal por los sindicatos respetándose tanto los principios de la organización del trabajo como la estructura macroeconómica.

Con la crisis de 1970, varias de estas características del fordismo se vieron afectadas al tratarse de una crisis donde hubo aumento del costo de una materia prima como el petróleo, esencial en los procesos productivos; crecimiento del costo salarial debido a la disminución de las ventajas de la productividad; existencia de trabajadores con fuerte poder de negociación debido a la rigidez del mercado laboral; fuerte descenso de las tasas de ganancia acompañada por una disminución de la productividad; aumento del capital fijo y disminución de la rentabilidad técnica. La crisis de 1970 dio lugar a un descenso de las inversiones registrándose un límite al consumo por el estancamiento o regulación del crecimiento de los mercados internos ante la necesidad de equilibrar el comercio exterior, factor que llevó a que se la pudiera definir como “crisis de la demanda”.

Para Leborgne y Lipietz (1994) la razón más evidente de la crisis del fordismo apareció del lado de la competencia donde la búsqueda de una economía de escala induce a una internacionalización de los circuitos productivos y de los mercados. Para salir de la crisis de 1970 ya no se acudió a políticas keynesianas sino que se buscó terminar con la regulación del mercado de trabajo causando una crisis de empleo y pasando de un modelo fordista caracterizado por la rigidez a nuevos modelos donde prima la flexibilidad y donde el Estado Benefactor o de Providencia estaría en crisis.

La salida a la crisis de 1970 fue dando cambios en la localización espacial de las actividades económicas y, por lo tanto, en la organización de los territorios. El trabajo de De Mattos (1988) analiza los procesos de concentración territorial del capital en la formación de los sistemas nacionales latinoamericanos, presentando las denominadas Áreas Principales de Concentración Territorial (APCT) explicando los factores que las convierten en los principales centros de acumulación de los sistemas nacionales de Latinoamérica. Entre los factores que señala el autor para explicar dicho proceso diferencia (a) aquellos factores presentes en las ciudades principales y preexistentes al

proceso de industrialización y que darán lugar a economías de aglomeración; y (b) aquellos factores que presentes en las APCT acentuarán la concentración.

Entre los primeros factores, se consideran todas aquellas características que fueron percibidas como ventajas de localización por los actores privados que se involucraron en el desarrollo de actividades urbanas especialmente de tipo manufacturero, al permitir condiciones más favorables en términos de rentabilidad privada en comparación con otras áreas o localidades del sistema urbano nacional.

Entre ellos se mencionan: (a) acceso directo al mercado más amplio disponible al ofrecer el mayor volumen de población y de ingresos y, por lo tanto, el mayor potencial de consumo dentro del país; (b) mejor dotación disponible en materia de infraestructura y de capital social básico por ser estas ciudades las sedes de los gobiernos nacionales y el lugar de residencia de las familias más importantes de la oligarquía; (c) mayores contingentes disponibles de fuerza de trabajo ya sea actual (gente residente en el lugar) o potencial, debido a las mejores vías de comunicación que presentan y que permiten un acceso más rápido y en mejores condiciones de los migrantes; (d) la proximidad física del poder político se considera otro factor importante en las decisiones privadas sobre localización de las inversiones como también las preferencias subjetivas de los propietarios de los medios de producción al momento de determinar su lugar de residencia, entre ellas posibilidades de vida social, equipamiento para el esparcimiento y la cultura, calidad y variedad en servicios como la educación y la salud, las cuales, en su mayoría, eran ofrecidas por las ciudades más grandes.

Junto a estos factores comienzan a incidir otros en las decisiones sobre localización de las inversiones, al hacerse más compleja y diversificada la estructura de cada sistema nacional:

proximidad de los centros nacionales de comunicaciones e información; acceso a servicios especializados; acceso a proveedores y demandantes de insumos, bienes y servicios; proximidad a servicios de intermediación financiera y a mercados más dinámicos de capitales.

Dichos factores presentes con mayor ponderación en la aglomeraciones principales dan lugar a una continua retroalimentación de la concentración territorial ya sea de actividades productivas como de capitales y de población.

En segundo lugar De Mattos (1988) considera aquellos factores que acentúan la concentración territorial, y, por lo tanto determinan un mayor crecimiento de las APTC acentuando las diferencias en los niveles de acumulación de capital entre éstas y la mayoría de las restantes partes del mismo territorio. Según el autor esta diferencia se explica por una “secuencia caracterizada por una lógica económica que se desarrolla sustentada por los procesos políticos que impulsaron los grupos sociales dominantes en cada circunstancia histórica”.

Diferencia los factores presentados en dicha lógica económica de la dinámica concentradora en: (a) factores que producen las condiciones más favorables para la rentabilidad del capital; y (b)

mecanismos que permiten la apropiación del excedente generado en la periferia para su utilización por parte de las APCT principalmente al servicio de su expansión.

En relación a los factores rescatamos los existentes en las ciudades previas a la industrialización, ya comentados, sumando el autor los siguientes factores: el incremento de la demanda que genera condiciones favorables para el aumento de las escalas de producción lo cual incentiva, para su concreción, la modernización (nuevas formas de organización social del trabajo y el progreso técnico), favoreciendo así la mayor concentración empresarial del capital. La suma de estos factores permitirán que se produzca en las APCT procesos de sucesivos y significativos aumentos en la productividad del trabajo. Así también el crecimiento de la industria, que permite las mayores inversiones privadas en las APCT, favorecerá el surgimiento y la expansión de otras actividades económicas como las comerciales y de servicios constituyéndose éstas en nuevos factores de atracción para la localización de otras actividades productivas (aumento de las economías de aglomeración). Este crecimiento a su vez sustenta e impulsa la expansión de las actividades de intermediación financiera.

Todos estos factores se traducen entonces en condiciones favorables en términos de rentabilidad del capital para las inversiones en las APCT siendo estas percibidas como las áreas más ventajosas para la utilización del excedente económico. Al mismo tiempo las partes “periféricas” del sistema nacional no pueden competir para la atracción del capital privado principalmente en virtud de su menor crecimiento productivo y demográfico.

En relación a los mecanismos que permitieron la apropiación del excedente generado en la periferia por parte de las APCT, el autor señala: (a) la transferencia directa de recursos financieros para la formación de capital desde las actividades más rentables localizadas en la periferia, -tal el caso principalmente del sector primario exportador-, hacia las actividades localizadas en las APCT; (b) la intervención del Estado a través de instrumentos de tipo tributarios que permitió una apropiación del excedente para el financiamiento del capital social básico y de actividades productivas en las APCT; y (c) el comercio interregional que también permitió una apropiación del excedente generados en actividades de la periferia a través, por un lado, de las diferencias de productividad del trabajo entre las actividades productivas más modernas de las áreas centrales y las menos desarrolladas de la periferia dando lugar a un intercambio desigual; y por otro lado, debido a la penetración de bienes manufacturados por las industrias localizadas en las APCT que logran desplazar a las actividades productivas tradicionales de la periferia que no logran alcanzar los niveles de productividad del trabajo que tienen las actividades de las áreas centrales.

Junto a este fenómeno del crecimiento e intensificación de las Áreas Principales de Concentración Territorial, Gatto (1989) presenta otros efectos espaciales que se pueden esperar a partir de la difusión de las nuevas “prácticas tecnoproductivas” que supone la transición hacia el nuevo régimen o paradigma de acumulación flexible posfordista.

Según Gatto (1989) las innovaciones introducidas por el posfordismo replantean, desde la perspectiva territorial, el fenómeno de la **fricción o costo de la distancia**, debido principalmente a los cambios producidos en materia de telecomunicaciones y en el procesamiento de la información. Ante este hecho se sostiene que siendo tan amplias las nuevas posibilidades de comunicación, las separaciones funcionales de la etapa fordista requerirían mayor contigüidad espacial que la integración sistemática de funciones del paradigma de acumulación flexible, **reestructurándose entonces las necesidades de contigüidad física**. Otro efecto locacional estaría dado por el hecho de que el menor tamaño de las plantas industriales, y su focalización sobre segmentos específicos del mercado (dado por niveles de ingresos, localización, gustos, cultura, etc.), podría dar lugar a que se recuperen para las áreas industriales no tradicionales espacios productivos significativos.

Básicamente entonces, con el paradigma de acumulación flexible, los factores de localización que podríamos definir como tradicionales tienden a perder importancia relativa frente a factores que van a determinar las diferentes ventajas territoriales y distintos grados de libertad de localización para las actividades productivas. Así entonces si tradicionalmente se consideraba que los principales factores de localización industrial eran: la cercanía a la materia prima, al mercado consumidor, a la mano de obra, al puerto, a fuentes de energía, acceso a infraestructura de transporte, comunicaciones, cercanía a otras industrias, cercanía a centros de poder político, etc. surgirán, bajo el postfordismo otros factores de localización cuya importancia relativa dará lugar a nuevas estructuras territoriales.

Como indica Gatto (1989) el cambio de la importancia relativa de los factores de localización industrial pueden producir territorialmente dos efectos contrapuestos, por un lado el crecimiento de ciertas exigencias de concentraciones que dan lugar a formas específicas de nuevas aglomeraciones, (como se ha señalado en la descripciones de factores presentadas por De Mattos (1988))- y, por otro lado, se potencian las posibilidades de dispersión territorial dando lugar a una nueva división regional del trabajo.

Dentro de la tendencia a la **concentración territorial**, Gatto (1988) diferencia las siguientes estructuras territoriales: (a) los complejos científico productivos; (b) las reaglomeraciones Just In Time (JIT), y (c) las "áreas-sistemas" o distritos industriales.

Los **complejos científico productivos** se caracterizan por el fuerte vínculo entre centros públicos de investigación y/o universidades públicas o privadas con un conjunto de empresas innovadoras gestadas o no dentro del ámbito universitario. Ambas entidades (empresa innovadora y universidad o centro de investigación) se constituyen en los recursos "naturales" de la región. Suelen predominar en estos complejos las actividades de tecnología de punta, fabricación de partes y elementos del complejo electrónico, software, armamento militar, biotecnología, biología y medicina, comunicaciones, etc.

Centrándose en la cuestión territorial el autor señala como estos complejos científico productivos forman mini regiones que están fuera de las grandes ciudades o áreas de fuerte industrialización aunque poseen excelentes vínculos de comunicación con el resto del país y el exterior. En muchos casos son áreas semirurales, de agradable contexto natural y donde se crea un medio ambiente recreativo, social y cultural elevado. La convergencia de fuerzas dinámicas de diversos orígenes (públicas, empresarias y académicas) constituyen un elemento de vital importancia para la gestión y éxito de estos complejos. Los efectos de aglomeración no se derivan en la reducción de costos de transporte dado que los productos terminados de alta tecnología son poco sensibles a ellos, sino de la potencialidad de intercambio local de información y el acceso a altas fuentes técnicas.

El concepto de ventajas naturales estáticas propias del fordismo tiende a ser reemplazado por el de ventajas dinámicas a partir de la interacción local y el desarrollo de ventajas endógenas de innovación. Los ejemplos característicos son el Sillicon Valley en el condado de Santa Clara, estado de California en Estados Unidos, la Ruta 128 de Boston estado de Massachusetts en Estados Unidos, el Corredor M4 en Cambridge en Inglaterra, Sofía Antipolis al oeste de Niza sobre la Costa Azul en Francia, Akademgorodok a 25 kilómetros al sudeste de Novosibirisk sobre las márgenes del mar de Ob en Siberia Occidental en Rusia (Gatto, 1989).

En las **reaglomeraciones "JIT"**, las empresas que adoptan un modelo de organización Just In Time / Total Quality Control (JIT/TQC), -justo a tiempo y control total de calidad-, entre la empresa terminal y las subcontratistas que presupone trabajar con stocks mínimos gracias al flujo permanente de entregas de componentes o partes y materias primas y rápidos ajustes sobre cambios de pedidos y calidad máxima, presentan una estructura territorial de fuerte tendencia a la aglomeración en torno a la planta terminal. La lógica de insumos obliga a que se tiendan a concentrar en un espacio no muy extendido diferentes segmentos del proceso productivo. Si bien no está claramente determinada la distancia o los rangos de distancia para quedar dentro o fuera del espacio de la firma terminal lo cual depende de distintos factores como tipo de productos, condiciones de infraestructura de transporte, etc. en general, estos complejos JIT tienden a organizarse sobre "corredores" de transporte de fácil acceso.

Sin embargo el complejo JIT como un todo presenta cierto grado de libertad para su localización, según el autor citado, existirían dos factores contrapuestos además de la disponibilidad de infraestructura: por un lado las características de los procesos de trabajo asociados con sistemas JIT, como la flexibilidad y polivalencia laboral, que indicarían una tendencia a alejarse de las áreas industriales históricas tradicionalmente con alto nivel de sindicalización y conflictos laborales; en contraposición, la necesidad de estar "al lado" del mercado y de la demanda para responder a cambios de preferencias, gustos, modalidades, ingresos, etc. lo cual impone restricciones a localizarse en áreas rurales no periféricas.

Si se considera los nuevos tamaños óptimos de planta, la reducción de los volúmenes operativos de producción permite que se difunda un patrón de localización de “concentración dispersada” o “fragmentación clonal”, es decir, un número mayor de complejos integrados bajo la forma de desverticalización productiva en localizaciones diferenciadas. A escala regional se espera que se logre una integración en diferentes especialidades productivas con una fuerte inercia centralizada de conducta innovadora, (para evitar así la polarización y falta de encadenamientos productivos propia de las estructuras territoriales neotayloristas).

Por su parte las “**áreas sistemas**” o **distritos industriales** constituyen un conjunto de empresas medianas concentradas territorialmente que producen bienes similares o que están fuertemente integradas verticalmente a través de diversos mecanismos. Pueden considerarse también áreas regionales especializadas donde se da un proceso de desintegración vertical en pequeñas y medianas empresas industriales fuertemente entrelazadas e interconectadas productiva y comercialmente. La estructura productiva se basa en una fuerte división del trabajo entre firmas que tienden a tener un “mix” de producción pequeño y que operan competitivamente por medio de transacciones en el mercado. Cada empresa funciona como una unidad autónoma e interdependiente pero participa en un tamaño pequeño de la producción aprovechando ventajas significativas de escala. La familia ampliada y las PYMES juegan un rol fundamental en la conformación de estos distritos industriales.

Territorialmente las áreas sistemas se concentraron en regiones donde el vínculo rural-urbano era fluido, la estructura de la propiedad agraria era de baja concentración y el mercado de trabajo poco segmentado. Si bien pueden considerarse áreas nuevas en el sentido de que se reintegran al aparato productivo nacional, en muchos casos europeos son regiones con larga historia económica rural y artesanal que fueron desmanteladas progresivamente con el avance del fordismo. El autor señala como ejemplos característicos: la Tercera Italia, Baden Wurttemberg en Alemania, Jutland en Dinamarca, y Lyon/Oyonnax en Francia.

Dentro de esta tendencia a la concentración, se podría considerar en términos generales, como señalan Castells y Hall (1994), al describir las **tecnópolis**, como en el nuevo modelo industrial los beneficios de la aglomeración estarían asociados con nuevos factores tales como: la cercanía a las universidades y otros centros de investigación, la posibilidad de intercambio local de información e innovación entre las pequeñas y medianas empresas, el acceso a altas fuentes técnicas, la reducción de costos de inversión en equipamiento científico que se pueden obtener por subcontratos de servicios, la oferta de mano de obra calificada y entrenada en el ámbito científico-productivo y la disponibilidad de capitales de riesgo entre los principales. Estos autores amplían los términos para describir lo que serían las tecnópolis (los complejos científicos productivos). Así entonces por ejemplo a la región del Silicon Valley y de la Ruta 128 en Estados Unidos los consideran “**complejos industriales de empresas de alta tecnología**” donde está fuertemente relacionada la etapa de investigación y desarrollo con la fabricación. El Corredor M4 (Cambridge, Inglaterra) y Sofía Antipolis (Niza, Francia) corresponden a lo que denominan “**parques tecnológicos**” que, creado por

los gobiernos, presentan como objetivo fundamental el de concentrar en una zona determinada una serie de empresas industriales de alta tecnología que generen nuevos puestos de trabajo permitiendo el desarrollo y el crecimiento económico de las regiones donde se localizan. Los factores que condicionan la localización de estos parques son en general, la disponibilidad de terrenos industriales a bajo precio, un mercado de trabajo local con ingenieros y técnicos de calidad, un buen sistema de transporte y comunicaciones, presencia de una buena infraestructura y oferta de servicios complementarios, incentivos fiscales y financieros y presencia de instituciones dedicadas a la investigación básica científica y a la formación. Por su parte clasifican a Akademgorodok (Siberia, Rusia) junto con Tasukuba y Kansai en Japón y Taedok en Corea del Sur, como “**ciudades de la ciencia**” siendo éstas ciudades complejos de investigación estrictamente científicos, sin relación territorial directa con la fabricación. Su principal propósito es alcanzar un mayor nivel científico mediante las relaciones e intercambios de ideas, en algunos casos se espera que se vinculen con empresas industriales o que generen nuevos mercados a partir de nuevos productos.

En relación a la **dispersión territorial** Gatto (1989) destaca la desindustrialización de las viejas áreas industriales fordistas que pierden las ventajas relativas históricas al producirse externalidades negativas o deseconomías de aglomeración y la profundización de esquemas “neotayloristas” de fragmentación espacial de funciones articulados por la moderna infraestructura de comunicaciones.

En el primer caso las viejas zonas industriales tienden a retener las actividades de administración y financieras, la fabricación de líneas de productos complejos o poco experimentados por la empresa y en algunos casos las funciones de desarrollo de productos y la de la investigación. La profundización de los esquemas “neotayloristas” se da al producirse una dispersión de plantas hacia la periferia ya sea de la región, el país, o hacia otros países, que intentan hacer uso de las diferencias regionales de salarios, del bajo nivel de conflicto en las relaciones laborales, de la diferencia en los costos de los factores de producción, de los instrumentos promocionales de política pública regional.

La dispersión productiva implica la radicación de establecimientos industriales fragmentados con pocas vinculaciones con el medio local productivo, y con el resto de las empresas industriales, sin lograr impulsar encadenamientos productivos. Esto implica un efecto multiplicador intrasectorial reducido conjuntamente con una falta de estímulo para el inicio de actividades conexas, por lo tanto, si bien generan fuentes de trabajo, condicionan fuertemente el estilo de desarrollo industrial regional. Ante este efecto limitante las políticas regionales tienden a dejar de incentivar los traslados de firmas hacia las regiones “atrasadas” para concentrarse más en el desarrollo de los recursos y potencialidades locales.

Ante estas situaciones el autor plantea como las nuevas prácticas tecnoproductivas, que supone la transición hacia el nuevo régimen de acumulación flexible, parecerían llevar a que la dicotomía simple de regiones, entre regiones atrasadas versus regiones desarrolladas, se haga mucho más compleja en la medida que puedan coexistir y convivir en una misma área geográfica formas de

inserción productivas de diferentes naturaleza económica y tecnológica. A su vez en cualquiera de las dos situaciones regionales se espera que se haga más explícitas las desigualdades intrarregionales dado que la introducción parcializada y/o socialmente excluyente de los adelantos tecnológicos tenderá a polarizar las sociedades locales entre quienes tienen acceso a las nuevas innovaciones y quienes quedan relegados a las condiciones de producción anteriores.

Bajo estos factores de organización espacial que caracteriza al posfordismo, Leborgne y Lipietz (1994) plantean tres modelos de desarrollo regional: (a) la vía neotaylorista, (b) la vía californiana y (c) la vía saturniana cuyas principales características del despliegue espacial se desarrollan a continuación.

La **vía neotaylorista** tiende a una cuasi integración vertical del proceso productivo territorialmente dispersa o desintegrada. De darse una integración vertical se espera que los establecimientos de montaje sean deslocalizados en el campo en busca de terrenos de menor precio. En el caso de cuasi integraciones verticales se formarán aglomeraciones de subcontratistas en torno a las firmas principales o en las zonas de bajos salarios para maximizar las posibilidades de economías externas en el transporte y minimizar los costos de transacción. Este proceso pueda darse en regiones desindustrializadas cuyo crecimiento se busca estimular o bien pueden aparecer espontáneamente formando “áreas productivas especializadas” que son definidas como aglomeraciones de formación reciente que alimentan una débil relación con la formación social regional preexistente. Se las describe como monosectoriales, orientadas hacia la exportación, con endeblez los lazos interfirmas en su territorio, con relaciones salariales flexibles y gran implicación de los trabajadores.

Este modelo neotaylorista conduciría a la polarización espacial con, por un lado, la concentración de las actividades financieras y de servicios en las empresas de alto nivel en el centro de las grandes ciudades, y por otro lado, la dispersión de establecimientos especializados en zonas rurales o la formación de áreas productivas especializadas de bajos salarios. Conducirá entonces a un mundo más polarizado, a una especialización marcada entre las regiones, al desarrollo de áreas especializadas y descalificadas en el interior de las regiones que contrastarán con el desarrollo de grandes polos urbanos de crecimiento.

La **vía californiana** está asociada a una integración territorial más estrecha favoreciendo los sistemas productivos locales. Si bien la desintegración vertical tiende a convertirse en la forma dominante de organización industrial, la necesidad de interfaces directas y de profesionalidad lleva a una concentración territorial en zonas que son designadas como “**sistemas productivos locales**”, siendo el Silicon Valley el caso típico. Si bien un sistema productivo local es también monosectorial, guiado por la demanda exterior, cuenta con una especialización intrasectorial de las firmas que lleva a una tendencia a la cuasi integración vertical local. Estos sistemas locales pueden surgir sobre la base de antiguas tradiciones y saber-hacer regionales.

La **vía saturniana** está ligada a formas de asociación dentro de la cuasi integración vertical e induce a la formación de “**áreas sistema**” territorialmente integradas. Se caracteriza, como en el caso anterior, por la implicación de los trabajadores pero agrega una negociación colectiva no mercantil, es decir, los principios de organizaciones industriales entre firmas tienden a estar basados sobre formas de asociaciones entre firmas, sindicatos, universidades y administraciones locales. El “**área sistema**” implica un consenso social y excluye el dualismo en la sociedad al formar una red integrada territorialmente, diversificada, multisectorial, de empresas especializadas y de empresas contrastantes y, al presentar la difusión organizada, e incluso planificada, del saber social, implica nexos estrechos entre el sistema bancario regional y el sistema industrial, lazos con todo el resto de la sociedad civil abarcando la agricultura, la familia, la escuela, posibilidades importantes de promoción y ascenso social a través de la educación.

5. Recursos naturales, actividades económicas y la Argentina a inicio del siglo XXI

En el contexto del debate acerca de la política industrial, según Kosacoff (1996) la Argentina fue llegando a inicios del siglo XXI habiendo incrementado notablemente su dotación de recursos naturales en las últimas décadas del siglo XX, refiriéndose en particular a las mejoras agrícolas representadas por el incremento de la producción de soja, al desarrollo energético destacándose al respecto los descubrimientos de las reservas de gas, a la explotación de los recursos pesqueros, al desarrollo de las actividades forestales a través de créditos fiscales anteriormente vigentes, y a algunas perspectivas de los recursos mineros.

Para el autor este hecho, junto con el cambio que en la década de 1980 realizó la estructura industrial relacionada con el desarrollo en escala internacional de varias plantas de insumos intermedios, -principalmente de las industrias siderúrgicas, petroquímicas y de aluminio-, permitiría actuar como nuevo punto de partida para la economía si se logra a partir de estos productos avanzar en la cadena productiva e incorporar progreso técnico, mano de obra calificada y valor agregado desarrollando numerosas franjas manufactureras de especialidades y productos diferenciados para su exportación.

Según el autor esta sería una de las acciones para que el país avance hacia la competitividad. Junto a esta acción propone la concreción de otras que se darían en forma interrelacionadas como: (a) la articulación de “**networks**” productivos que den “**masa crítica**” para una inserción activa en la división internacional del trabajo involucrado a las distintas actividades productivas y a los diferentes agentes económicos ya que los sistemas industriales competitivos se basan en complejos donde se articulan las actividades primarias, industriales y de servicios, -a su vez la competitividad requiere la participación de las empresas de mayor envergadura y el desarrollo de una trama de empresas PYMES eficientes-; (b) una evaluación desde la lógica industrial de algunos de los aspectos del proceso de privatizaciones cuyos efectos sobre la competitividad industrial no han sido profundamente debatidos, siendo el aspecto central a considerar los efectos “**derrame**” positivo que pueden tener en la economía al inducir el incremento de la competitividad sistémica; y (c) la

consideración del conjunto de políticas “horizontales” caracterizadas por generar externalidades positivas hacia todo el tejido industrial, -para esto se considera esencial mejorar la calificación de los recursos humanos mediante la articulación del sistema educativo con el productivo, profundizar los esfuerzos de calificación en las empresas y desarrollar un sistema nacional de innovación que se adecue institucionalmente a las demandas tecnológicas de una economía enfrentada al desafío de la competitividad-.

Según el autor citado se espera así crear verdaderas **ventajas competitivas y comparativas** que permitan un modelo de industrialización sustentable y creciente en el largo plazo superando formas de competitividad que han sido calificadas como “espurias”, tales como bajos salarios, procesamiento de recursos naturales sin preservar el medio ambiente, tipos de cambio elevados, recesión en el mercado local, elevados subsidios a las exportaciones, sobreprotección respecto de las importaciones a sectores con ineficiencias, formas de competitividad que resultaron viciosas al permitir frágiles éxitos individuales de algunas firmas incompatibles con beneficios de carácter social.

Aludiendo específicamente al análisis en conjunto de tres industrias de base como la petroquímica, la siderúrgica y la celulósica papelera, Chudnovsky y Chidiak (1996) consideran que el proceso de reestructuración productiva tuvo como resultado los siguientes aspectos que hemos agrupado según diferentes dimensiones: (a) desde las características del producto se considera la modificación del mix de producción, la especialización en productos menos masivos, la tendencia a exportar productos especializados ubicados en nichos de mercado de precio medio alto y las mejoras en la gestión en materia de calidad; (b) desde aspectos ambientales se contemplan las mejoras en la gestión en materia de medio ambiente mediante la incorporación de tecnologías menos contaminantes y el desarrollo de productos ecológicos, acciones de mejoras ambientales incrementales de procesos y productos que pueden definirse como de optimización de procesos preexistentes desde el punto de vista productivo y de acción preventiva en materia ambiental, o bien la incorporación de equipos para el tratamiento final de emisiones y residuos o para remediar problemas ambientales preexistentes; (c) desde la productividad se menciona la preservación de las actividades tecnológicas de rutina, el mantenimiento en funcionamiento de la mayor parte de la capacidad instalada (excepto en la siderurgia), mejor utilización de la capacidad instalada por optimización de procesos, racionalización y ganancias de productividad, mejor eficiencia productiva, fuerte aumento de la productividad de trabajo; (d) desde aspectos sociales laborales se consideran los mayores esfuerzos en la capacitación del personal, el elevado costo social por la cantidad de empleos eliminados y la tercerización de varias actividades que previamente formaban parte de la empresa, y cambios organizacionales con asesoramiento de consultoras especializadas que hacen posible la descentralización funcional y operativa, así como la coordinación y planificación a nivel del conglomerado en su conjunto; (e) desde el intercambio comercial se menciona la disminución de los precios absolutos y relativos de los bienes producidos en el país -como consecuencia de los bajos precios internacionales y de la importación competitiva con la producción local-, el aumento en el grado de concentración de la oferta -si bien en algunos sectores puede darse la presencia de algunas firmas de menor porte que operan en nichos

específicos del mercado interno-, el aumento en el nivel de integración vertical, y la situación deficitaria en la balanza comercial sectorial como consecuencia de la reducción de las exportaciones y el fuerte crecimiento de las importaciones; y (f) desde la dimensión de las inversiones se señalan inversiones destinadas a mejorar y ampliar la capacidad productiva instalada y a fortalecer la gestión ambiental de las empresas, -aunque no se registren planes concretos de expansión de la capacidad productiva instalada-.

Desde focalizaciones geográficas, a nivel espacial locacional, los factores naturales, sociales y económicos aparecen relacionados como variables en modelizaciones que posibilitan visiones actuales y prospectivas para los diagnósticos y la planificación territorial, tal, a modo de ejemplo, los estudios realizados por Buzai (2004) para la localización óptima de industrias de alta tecnología para el partido de Luján, o la aplicación de técnicas de evaluación multicriterio para la asignación de usos del suelo industrial (Buzai, 2017).

Otros aportes geográficos plantean en general, para la Argentina del siglo XXI, estudios que destacan la explotación de los recursos naturales con transformaciones en perfiles productivos primario extractivos, con fuertes impactos negativos ambientales, económicos y sociales, acudiendo en general a categorías de análisis como “modelo extractivo-exportador”, “neo-colonialismo”, “neo-extractivismo”, “colonialidad del poder”, “colonialismo interno”, al momento de estudiar circuitos productivos y sus implicancias a escala regional y nacional, tal los trabajos presentados, por ejemplo, en Morina (2008) y Cacace, et al. (2016) con diferentes casos de estudios.

6. Conclusiones

A escala regional, sea por circuitos productivos o por enclaves, la historia económica de la Argentina y de América Latina muestra graves problemas para lograr conexiones o clusters espaciales entre los eslabonamientos productivos desde los recursos naturales a los productos finales, a modo de lograr que dejen la región, -o sean consumidos en ella-, con la mayor cantidad de valor agregado posible. A esto se suman los impactos negativos de las actividades que quedan registrados en los paisajes y modos de vida de su población, es decir en las dimensiones naturales y sociales del territorio.

En los análisis teóricos presentados se observa como las características contextuales histórico-estructurales de las conexiones e interdependencias a nivel regional, nacional y continental, dificultan ampliamente los acuerdos y cooperaciones que se podrían proponer en la dimensión locacional, como así también la búsqueda de compensaciones, -que no siempre son posibles en esta dimensión espacial-. Ante esto la necesidad de los marcos normativos consensuados y su cumplimiento.

La geografía como ciencia siempre ha contemplado los aportes de diferentes disciplinas al momento de buscar explicar los vínculos o nexos existentes en los distintos elementos y factores implicados en la organización espacial de un territorio. Conocer las diferentes estrategias de desarrollo regional,

que desde decisiones políticas-económicas se toman en un país, permite contar con teorías que nos aporta al momento de considerar las posibilidades en la planificación y ordenamiento del mismo.

Los enfoques, explicaciones y descripciones presentadas permiten concluir que continúa el debate que se viene planteando desde hace décadas ante la necesidad de lograr compatibilizar un desarrollo territorial- regional que respete las características naturales y medioambientales de los lugares, y que logre ofrecer una buena calidad y modo de vida de las poblaciones, eliminando las situaciones de pobreza, limitando la presión sobre los recursos naturales y buscando evitar que ciertos lugares sean los “ganadores” y otros los “perdedores”, entre las diferentes escalas territoriales y al interior de las mismas.

Debate que se prolonga o profundiza entre quienes buscan adaptar un modelo de desarrollo dentro del capitalismo y quienes consideran incompatible el desarrollo sostenible con el mantenimiento de una lógica productiva capitalista considerada depredadora y causa de desequilibrio permanente.

Referencias bibliográficas

Aydalot, P. (1965). *Notas sobre las economías externas y algunos conceptos conexos*. ILPES. Santiago de Chile.

Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1994). *El desarrollo ausente*. Tesis. Buenos Aires.

Baxendale, C. (2024). *Informe: Población, recursos naturales y territorio. Encuadre teórico general desde la geografía humana aportando al análisis físico espacial de sus relaciones*. GEPAMA-ISUTA-FADU-UBA.

Bouille, D. y Pistonesi, H. (1992). *Elementos de Economía para Ingenieros*. Tomo II. Pp 143 s 189. XXII Curso Latinoamericano de Posgrado en Economía y Política Energética y Ambiental. IDEE/FB. San Carlos de Bariloche.

Buzai, G. D. (2004). Escenarios alternativos para la localización industrial de alta tecnología en el Partido de Luján. *Anuario de la División Geografía*, (4) pp 145-166

Buzai, G. D. (2017) Determinación de lugares candidatos para la asignación de usos del suelo industrial. En Moreno Jiménez, A.; Buzai, G. D.; Fuenzalida, M. (eds) *Sistemas de Información Geográfica. Aplicaciones en diagnósticos territoriales y decisiones geoambientales*. Ra-Ma. Madrid. Pp 407-427.

Cacace, G.; Dubravka, M.; Fratini, S.; Gómez, M.E.; Morina, J. y Suevo, G. (2016). *Geografías de la explotación de recursos naturales en la Argentina del siglo XXI. Transformaciones en perfiles productivos primario-extractivos*. Edunlu. Editorial Universidad Nacional de Luján. Luján.

Castells, M. y Hall, P. (1994). *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Alianza. Madrid.

Castillo, J. (1999). *Apuntes de la asignatura: Economía Política. Especialización en Planificación urbana y regional*. PROPUR-FADU-UBA.

Coriat, B. (1986). *El taller y el cronómetro*. Siglo XXI. México.

Chudnovsky, D. y Chidiak, M. (1996). Una visión de conjunto. En: Chudnovsky, D.; Porta, F.; López, A. y Chidiak, M. *Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*. CENIT. Alianza Editorial. Buenos Aires. pp 223-256.

De Mattos, C. (1988). *Los procesos de concentración territorial del capital en la formación de los sistemas nacionales latinoamericanos*. ILPES. Santiago de Chile.

Embid, A. y Martín, L. (2017). *El nexo entre agua, la energía y la alimentación en América Latina y el Caribe. Planificación, marco normativo e identificación de interconexiones prioritarias*. Serie recursos naturales e infraestructura N° 179. Naciones Unidas – CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Ferrer, A. (1992). *La Economía Argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. 13ª edición. Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires. (La primera edición es de 1963).

Foden, Mike; Browne, Alison L. ; Evans, David M.; Sharp, Liz ; Watson, Matt. 2019. The water-energy-food nexus at home: new opportunities for policy interventions in household sustainability. *Geographical Journal*, 185 (4). pp. 406-418. ISSN 0016-7398
<https://doi.org/10.1111/geoj.12257>

Gatto, F. (1989). Paradigma tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicancias territoriales. *Revista EURE*. Vol XVI N° 47. Diciembre 1989.

Gilbert, A. y Goodman, D. (1976). Desigualdades regionales de ingresos y desarrollo económico: un enfoque crítico. En: *Revista EURE*. Vol V. N° 13. Junio.

Girardin, L. (2000). *Material de asignatura: Economía y Desarrollo Regional-Ambiental*. PROPUR-FADU-UBA.

Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.

- Kosacoff, B. (1996). La industria argentina: de la sustitución a la convertibilidad. En: Katz, J. (ed) *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*. CEPAL (Chile)-IDCR. Alianza Editorial. Buenos Aires. pp 125-162.
- Kuznets, S. (1963). Los países subdesarrollados y la fase preindustrial en los países adelantados. En: Argawala y Singh. *La Economía del Subdesarrollo*. Editorial Tecnos. Madrid
- Leborgne, D. y Lipietz, A. (1994 a). Ideas falsas y cuestiones abiertas sobre el Posfordismo. *Doxa* N° 1/12. Buenos Aires. pp 32-40
- Leborgne, D. y Lipietz, A. (1994b). El posfordismo y su espacio. *Realidad Económica*. N° 122. Febrero-Marzo. Buenos Aires. pp 117-143.
- Lojkine, J. (1976). Contribución a una teoría marxista de la urbanización capitalista. *Estudios sociales centro americanos*. N° 15. San José de Costa Rica. Septiembre-Diciembre. pp 53-78.
- Manzanal y Rofman, (1989). *Las Economías Regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*. Centro Editor de América Latina y Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Buenos Aires.
- Morina, J. O. (director) (2008). Cuestiones regionales en la Argentina al comenzar el siglo XXI. Consecuencias sociales, económicas y ambientales de la explotación de recursos naturales.
- Naranjo, L. y Willaarts, B. (2020). *Guía Metodológica. Diseño de acciones con enfoque del Nexo entre agua, energía y alimentos para países de América Latina y el Caribe*. Serie recursos naturales y desarrollo N° 197. Naciones Unidas. CEPAL.
- North, D. (1965). Location Theory and Regional Economic Growth. *Journal of Political Economy*. Vol 63. Junio. Chicago (Traducido al Castellano)
- Nurkse, R. (1953). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Rofman, A. y Romero, L.A. (1997). Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina. Amorrortu editores. Buenos Aires. (Primera edición 1973).
- Rofman, A. (2000a). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo del carbón y del azúcar*. Editorial Ariel. Buenos Aires.

Rofman, A. (2000b). Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea. Amorrortu Editores. Buenos Aires.

Rosenstein, R. P. (1943). Problems of industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *Economic Journal*, 53(210-211), 202-211.

Sunkel, O. y Paz, P. (1984). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. 17a edición. Siglo XXI editores. ILPES. México DF-Madrid-Buenos Aires-Bogotá. (Primera edición 1970).

Topalov, C. (1979). La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis. Edicol. México.



Esta obra se encuentra bajo Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0. Internacional. Reconocimiento - Permite copiar, distribuir, exhibir y representar la obra y hacer obras derivadas siempre y cuando reconozca y cite al autor original. No Comercial – Esta obra no puede ser utilizada con fines comerciales, a menos que se obtenga el permiso.