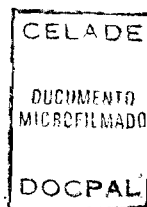


DESARROLLO ECONOMICO, URBANIZACION Y
MIGRACIONES EN AMERICA LATINA

Armando Di Filippo



Santiago, Chile

Octubre, 1978



900029652 - BIBLIOTECA CEPAL

DESARROLLO ECONOMICO, URBANIZACION Y MIGRACIONES EN AMERICA LATINA

INTRODUCCION

I. INSTRUMENTOS CONCEPTUALES

1. Relatividad de las definiciones
 - A. Lo urbano y lo rural.
 - B. Las migraciones.
 - C. Espacios "teóricos" y "prácticos".
2. Los espacios como ámbitos de "acción teórica".
 - A. Espacios homogéneos.
 - B. Espacios polarizados.
 - C. La interdependencia estructural de los espacios.
3. La impulsión migratoria. ¿Fuerzas físicas o sociales?
 - A. Los fundamentos de Ravenstein.
 - B. Una crítica a la "física social".

II. PERSPECTIVAS TEORICAS

1. Teoría económica y migraciones de fuerza de trabajo.
 - A. Marx y los clásicos.
 - B. Los neoclásicos.
 - C. Visiones contemporáneas.
2. El desarrollo regional diferenciado.
 - A. El concepto de capital utilizado.
 - B. Estilos de desarrollo económico y su diferenciación regional.
 - C.

03 III. PERSPECTIVA HISTORICA

1. Desarrollo, migraciones y urbanización.
 - A. Tesis centrales.
 - B. Génesis y expansión urbana en las sociedades precapitalistas.
 - C. Desarrollo capitalista, migraciones y urbanización.
2. El caso de América Latina.
 - A. La fase colonial.
 - B. La Independencia.
 - C. Inicios de la expansión industrial y urbana.

04 IV. ESTILOS DE DESARROLLO ECONOMICA Y MIGRACIONES DE FUERZA DE TRABAJO EN AMERICA LATINA.

1. Estilos de desarrollo económico.
 - A. Sistemas, estructuras y estilos de desarrollo.
 - B. Los estilos y estrategias de desarrollo económico.
2. Centros y periferias a nivel internacional.
 - A. El capitalismo céntrico.
 - B. El capitalismo periférico.
3. Centros, periferias y migraciones a nivel intranacional.
 - A. La concepción centro-periferia y las migraciones de fuerza de trabajo.
 - B. Centros y periferias intranacionales.
 - C. Las migraciones periférico-céntricas.

05 V. LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONOMICO Y EL PROCESO MIGRATORIO DE FUERZA DE TRABAJO.

1. Regiones, centros y polos de desarrollo.
2. Exposición de una tesis central.
3. Las estrategias de desarrollo económico y los instrumentos de la política migratoria.

Cuadros

Bibliografía

Citada en el texto por capitulos.

I N T R O D U C C I O N

Este trabajo apunta a proveer un enmarcamiento histórico y estructural de las redistribuciones contemporáneas de fuerza de trabajo en las sociedades capitalistas, con especial referencia al caso de América Latina. Las migraciones y el proceso de urbanización constituyen expresiones sociodemográficas, cuyas tendencias responden decisivamente a aquellas redistribuciones de fuerza laboral y a la dinámica estructural que las impulsa.

El trabajo profundiza en las modalidades que asume el desarrollo económico en las sociedades capitalistas periféricas contemporáneas y sus efectos sobre la distribución espacial de la fuerza de trabajo.

Se trata de un ensayo con pretensiones "teóricas" en el sentido de que examina y propone tesis generales y marcos conceptuales en torno a la temática que aborda.

Si bien su autor es actualmente funcionario del CELADE, muchas de las proposiciones básicas de este trabajo se fueron gestando mientras integraba equipo con otros científicos sociales en la Unidad Central del Programa PISPAL^{1/} con sede en CELADE. Los documentos de trabajo y las fecundas discusiones que fueron surgiendo de esta tarea colaborativa, constituyeron la atmósfera imprescindible en que se gestó este ensayo. Quiero expresar mi profundo y especial agradecimiento a Rosa Bravo, quien fue interlocutora permanente del autor durante la preparación de este trabajo. Corresponde, por último, y como es tradicional, eximirlos de toda responsabilidad con respecto a los resultados obtenidos.

^{1/} Los integrantes permanentes de este equipo fueron Ricardo Jordán, Raúl Urzúa, Raúl Atria, Luis Felipe Ibra, Angel Fucaraccio, Fernando Gatica, Rosa Bravo y Juan Carlos González.

I. INSTRUMENTOS CONCEPTUALES

1. Relatividad de las definiciones

Intentaremos argumentar en torno a un tema que debería ser bastante obvio: el de la relatividad de los conceptos y definiciones en ciencias sociales. Esta relatividad puede predicarse desde distintos puntos de vista.

En primer lugar atañe a la historicidad de nuestro objeto de estudio. En cada momento del tiempo la distribución espacial de la población es un producto histórico. El modo de ser de los procesos sociales no es estático sino dinámico. Hablar de "la" distribución espacial de la población en un punto del tiempo, significa "congelar" un proceso. Así la distribución espacial de la población en un momento del tiempo enuncia una abstracción estática. Dicha abstracción es necesaria para fijar nuestro objeto de estudio y permitir su comprensión plena.

En segundo lugar las definiciones y conceptualizaciones están relativizadas a las necesidades del investigador y a los objetivos que persigue. A partir de dichas necesidades y objetivos se determina el punto de vista desde el cual cada investigador pretende aprehender el objeto de estudio. Esta segunda afirmación resulta particularmente importante en materia de distribución y redistribución espacial de la población. En efecto, el tema interesa a demógrafos, geógrafos, analistas y planificadores regionales, ecólogos, etc. En cada caso los conceptos y definiciones están relativizados al marco teórico, los puntos de vista e incluso los objetivos prácticos de cada investigador.

En tercer lugar hay un problema que es previo a los marcos teóricos y perspectivas analíticas de cada investigador. Es el problema de los valores o, si se quiere de la ideología. Está relacionado con la concepción de mundo que sustenta cada investigador. Los marcos teóricos de las ciencias sociales están impregnados de estas "visiones cognoscitivas preanalíticas" como las denominaba Schumpeter. Estas posiciones valorativas no se pueden aprehender directamente, pero suelen estar subyacentes a las definiciones mismas y las categorías analíticas principales.

De manera que cuando nos preguntamos ¿qué es la ciudad? ¿qué es lo urbano? ¿qué son las migraciones? no podemos entregar respuestas absolutas, unívocas o universalmente válidas. Desde luego tampoco podremos encontrar esas respuestas cuando se nos pregunte sobre la forma de aprehender empíricamente esos conceptos.

Hemos observado que las definiciones y conceptos en ciencias sociales están relativizados al proceso histórico particular al cual pretenden aplicarse, al punto de vista particular, sustentado por cada disciplina o investigador y por las "visiones de mundo" que introducen sesgos valorativos al análisis. Si no se toman debidamente en cuenta estos factores de relativización pueden surgir desorientaciones, malentendidos y conflictos.

Estos eventuales problemas se complican al ubicarlos en las perspectivas del desarrollo económico y social contemporáneo. En primer lugar porque este desarrollo implica un aceleramiento del tiempo histórico que resulta particularmente notable en el campo demográfico. En segundo lugar, porque existe una tendencia a la consideración interdisciplinaria de los procesos sociales, estimulada fuertemente por la necesidad de los propios gobiernos de contar con estrategias y planes que permitan controlar el dinamismo histórico de esos procesos de desarrollo. En tercer lugar, la coyuntura de "aceleramiento histórico" y "confrontación interdisciplinaria" genera inevitables "fricciones", entre las posiciones teóricas que parten de diferentes visiones de mundo.

A. Lo urbano y lo rural

En materia de distribución espacial de la población, la dispersión y la concentración constituyen dos situaciones polares que pueden ser empíricamente aprehendidas. Desde una perspectiva ecológico-demográfica lo urbano se asocia con la concentración estable de la población en un "punto" o área reducida del espacio. La dispersión poblacional constituye la más inmediata expresión de lo rural desde este punto de vista ecológico-demográfico. Siempre dentro de este ángulo descriptivo la concentración y la dispersión constituyen el dato ecológico, en tanto que la magnitud de la población involucrada constituye el dato demográfico. Así es posible definir como urbanas las aglomeraciones concentradas que contengan más de una cierta cantidad de habitantes (2 000; 5 000; 20 mil, etc.) considerando rurales a los restantes asentamientos poblacionales. Como

es obvio, esta aproximación apunta a las características puramente físicas del fenómeno de la distribución espacial de la población. A partir de estas definiciones ecológico demográficas de lo urbano es posible concebir una aproximación analítica al tema de la distribución espacial de la población, en donde el fenómeno es tratado básicamente como un fenómeno físico. Algunos autores han acuñado la expresión "física social" para referirse a este abordaje cuyo punto de partida ha sido la teoría de la gravitación de Newton.

Otro grupo de definiciones distingue el fenómeno urbano del rural atendiendo a las actividades sociales que caracterizan cada ámbito. Este abordaje se ha desarrollado desde varios ángulos que son complementarios.

En el interior de cada ámbito se ha caracterizado a lo urbano, o más concretamente a la ciudad como una aglomeración concentrada que se distingue por una diversificación interna muy marcada de las actividades sociales que se desempeñan en su interior. Parte de estas actividades va orientada a satisfacer requerimientos de los propios habitantes de la ciudad. Otra parte de esas actividades va orientada a satisfacer requerimientos que provienen del exterior de los límites ecológicos que demarcan la aglomeración concentrada.

Estas actividades orientadas hacia el exterior son las funciones urbanas. En este caso la unidad de análisis ya no son los agentes o actores sociales, ya no son los individuos que habitan la aglomeración concentrada, sino la ciudad misma. Las funciones urbanas se predicen con respecto a la ciudad y no con respecto a sus habitantes. La función expresa aquellas actividades que vinculan a la ciudad en su conjunto con el exterior.

Partiendo de esta idea de diferenciación interna de actividades y del cumplimiento de funciones típicas orientadas hacia el exterior es posible encontrar múltiples definiciones y caracterizaciones de la idea de ciudad. Como contrapartida a estos criterios y de manera algo residual, suele aparecer "lo rural" como el ámbito en que se verifican los requisitos de la definición de lo urbano. Otro rasgo de la ruralidad, es la posibilidad de la autosubsistencia.^{1/} En este caso, un ámbito rural autosubsistente, y por lo tanto, aislado deberá alcanzar una diversificación mínima de actividades para autoconsumo. Sin embargo, los

^{1/} Véase de Singer, Pablo, Economía Política da Urbanizaçao. CEBRAP, Ed. Brasiliense, Sao Paulo, 1976, pp. 9 y siguientes.

casos históricamente más frecuentes y significativos registran una división del trabajo entre la ciudad y el campo, con respecto a la cual los ámbitos rurales y los urbanos se suponen recíprocamente.

Por último, en torno al concepto de lo urbano y lo rural es necesario mencionar, aunque sea brevemente, una tercera perspectiva analítica, referida a las acepciones culturalistas de lo rural y de lo urbano. Se alude aquí a un sistema de valores, actitudes y comportamientos urbanos que se contraponen a los comportamientos rurales.

Esta tercera acepción suele presentar los más altos grados de relatividad histórica, relacionándose estrechamente con un sistema de valores que es propio del "modernismo" de las sociedades industrializadas.

Como observa Castells "la acepción culturalista de urbanización se basa en un supuesto previo: la correspondencia entre un determinado tipo de producción, definido por la actividad industrial, un cierto sistema de valores (el "modernismo") y una forma particular de asiento espacial, la ciudad, cuya característica decisiva es la importancia de su dimensión".^{2/}

Sin embargo, es posible concebir otros abordajes culturalistas de lo urbano y lo rural con diferentes visiones de mundo por parte de los analistas, dirigidas a interpretar fenómenos urbanos correspondientes a otras fases del desarrollo histórico de la humanidad.

Hemos intentado agrupar las caracterizaciones referidas a la dicotomía "rural-urbano" avanzando desde las más "simples" hacia las más "complejas". La simplicidad o complejidad se refiere, aquí, a la cantidad de rasgos que se incluyen en el intento de definición. La perspectiva ecológico-demográfica, considera explícitamente las magnitudes demográficas y el espacio físico o geográfico en que estas magnitudes se distribuye. La perspectiva que considera la diversificación de actividades, la diferenciación social interna y la caracterización de las funciones urbanas, presupone la existencia de los rasgos ecológicos

^{2/} Castells, Manuel, Problemas de Investigación en Sociología Urbana, Siglo XXI, de España, Editores, Madrid, 1971, p. 77.

demográficos, pero adiciona nuevas notas distintivas a la caracterización. Por último la acepción "culturalista", aumenta aun más estas notas definitorias pues presupone los rasgos anteriores y se preocupa por un determinado sistema de valores, actitudes y comportamientos.

Como vemos, las caracterizaciones conceptuales están relativizadas en cuanto al interés particular de las disciplinas que abordan el tema; en cuanto al período histórico a que pueden ser aplicadas y en cuanto a los aspectos valorativos involucrados, explícitamente o implícitamente en el análisis. Estas diferencias se pondrán nuevamente de manifiesto al estudiar las diversas formas de aprehender analíticamente el proceso migratorio.

B. Las migraciones.

Ya hemos observado que la distribución espacial de la población no constituye una situación sino un proceso histórico. La posibilidad de concebir la distribución espacial de la población como una situación estática sólo es admisible como arbitrio metodológico, pues va contra la naturaleza misma de los fenómenos sociales. Al hablar de la redistribución espacial de la población en cualquier período del tiempo, tomamos como punto de partida la distribución, históricamente determinada, al inicio del período bajo consideración. Dicha distribución inicial a su vez puede ser concebida como el resultado del proceso de redistribución del período anterior, y así sucesivamente.

Así el concepto de distribución espacial de la población puede ser entendido con fines analíticos como situación imperante en un punto del tiempo y la redistribución espacial de la población como los cambios que se introducen en esa distribución inicial, históricamente dada, dentro del período bajo consideración. Sin embargo, esto es una simplificación metodológica para aprehender y "fijar" el objeto de estudio.

El concepto de distribución espacial de la población en su significado más integral debe ser considerado dinámicamente como un proceso que involucra múltiples períodos, en cada uno de los cuales se ha producido una redistribución espacial de la población con respecto a la situación distributiva inicial.

Toda redistribución espacial de la población entre ámbitos previamente delimitados, puede atribuirse a ritmos diferenciados de crecimiento natural en cada ámbito considerado o a relocalizaciones espaciales de la población involucrada.

La migración a nivel individual constituye un tipo particular de relocalización que implica un cambio de residencia habitual. De inmediato observamos que el mero desplazamiento geográfico no implica por si mismo un acto migratorio. Los que se desplazan diariamente a sus (eventualmente) lejanos lugares de trabajo, los turistas, los que viajan por motivos de negocios, las fuerzas armadas en operaciones, los marinos profesionales, etc., no son migrantes en nuestro sentido.

Puede verse que el concepto resulta bastante más complejo de lo que aparece a primera vista. En primer lugar presupone que los eventuales migrantes poseen una residencia habitual, lo que no sería aplicable a poblaciones nómadas o a cierto tipo de profesiones itinerantes. En segundo lugar, presupone alguna delimitación de ámbitos entre los cuales se verifica el proceso. Esta delimitación es necesariamente convencional pero (no obstante) de ella depende la cantidad de los migrantes que se detecten.

A nivel de cada individuo el acto migratorio presupone un cambio en la residencia habitual. Este cambio no depende solamente de un acto de voluntad individual. Muchos desplazamientos que implicaron una decisión migratoria, pueden resultar impracticables dando lugar a sucesivas relocalizaciones o el retorno al lugar de origen. Recíprocamente muchos desplazamientos en principio de carácter transitorio pueden terminar convirtiéndose en definitivos y asumir, consecuentemente, el carácter de migraciones. Luego la intención de migrar no puede ser suficiente para otorgar al desplazamiento el carácter de migración. Solamente el paso del tiempo puede revelar si un determinado desplazamiento puede ser considerado, en efecto, un acto migratorio. Así concebida esta definición de la migración implica considerar: i) un espacio, que se subdivide en subespacios; ii) un desplazamiento que tiene lugar entre dichos subespacios; iii) un determinado transcurso del tiempo que sanciona de manera indudable el carácter migratorio de ese desplazamiento.

Esta es la definición ecológico demográfica de migración. Ella toma en consideración los rasgos exteriores del fenómeno sin considerar su significación social.

Esta misma forma de ver el problema en su "exterioridad"^{3/} también se encuentra a nivel de los agregados individuales, es decir, de las poblaciones. Se habla entonces de corrientes migratorias para designar a los migrantes que siguen una misma orientación, con lugares comunes de origen y destino. Se habla también de migración bruta y neta. De saldos migratorios, etc. Surgen, así, a nivel de los agregados un conjunto de variables que miden la dinámica migratoria y permiten la aprehensión empírica del proceso migratorio. La ciencia demográfica desarrolla los métodos adecuados para el cálculo de esta información básica. Buena parte de esta tarea puede ser desarrollada partiendo de las notas distintivas a que aludíamos previamente: i) espacio; ii) tiempo y iii) desplazamiento direccionalizado.^{4/}

Este tipo o grupo de caracterizaciones parece haber sido suficiente para sustentar un modo de aproximación analítica que trata de explicar el fenómeno migratorio atendiendo a sus manifestaciones ecológico-demográficas más directas. Este es el punto de vista de la así denominada "física social" en donde la interacción entre las aglomeraciones humanas se asimila a la interacción gravitacional que es propia de los fenómenos físicos.

Existe una segunda forma de abordar la conceptualización del fenómeno migratorio atendiendo al significado social del desplazamiento espacial. El tránsito desde un contexto societal a otro diferente implica despojarse de un conjunto de posiciones y papeles sociales, y asumir otro diferente. Desde este ángulo nos preguntamos por la causa social del desplazamiento. Esta causa social presupone motivaciones concientes, pero por razones ya explicadas no puede limitarse a esas motivaciones.

^{3/} Esta "exterioridad" a que se alude no tiene ninguna connotación peyorativa. De hecho sin estas definiciones ecológico-demográficas sería imposible la aprehensión empírica del fenómeno.

^{4/} Véase, Elizaga, J.C., "Migración Interna en América Latina", en Internal Social Scientific Journal, Vol. XVIII, 1965, pp.213-231. Incluido en Migraciones Internas, Elizaga y Macisco (compiladores), CEIAD, Serie E, N° 19, Santiago de Chile, 1975; véase en particular la introducción.

De manera general y como expresión de tendencias sujetas a múltiples salvedades y calificaciones, las migraciones constituyen una expresión de cambios en los papeles y posiciones que se desempeñan en el interior de los sistemas económicos respectivos. De manera más concreta y específica, ellas expresan mayoritariamente fenómenos de movilidad ocupacional.

Entendidos como proceso social de largo plazo las migraciones expresan procesos de reestructuración ocupacional incentivados por cambios en la estructura de las remuneraciones que son reflejo de la dinámica de los sistemas económicos involucrados. Es fácil ver que esta conceptualización se asocia fuertemente con el segundo grupo de definiciones referidas a la diversificación de las actividades sociales y a la naturaleza de las funciones urbanas analizadas en la sección anterior.^{5/}

Existe por último una tercera forma de abordar el fenómeno migratorio, que involucra el conocimiento aportado por las conceptualizaciones anteriores (o debería involucrarlo) pero incluye, además, el "contexto normativo sociopsicológico" para utilizar palabras de Germani. Existe también aquí cierta homología entre esta dimensión explicativa del proceso migratorio y las conceptualizaciones "culturalistas" de lo rural y lo urbano a que aludíamos en el punto anterior. En ambos casos se enfatiza el estudio del sistema de valores, actitudes y motivaciones imperantes en los contextos societales bajo estudio.^{6/}

Nuevamente aquí las conceptualizaciones del proceso migratorio van de lo "simple" a lo "complejo" en cuanto al número y variedad de rasgos distintivos que pretenden considerar.

5/ Desde esta perspectiva véase de Elizaga, J.C./ "Economic Factors of Internal Migration and Economics of Urbanization", trabajo incluido en la compilación de León Tabah titulada Population Growth and Economic Development in the Third World, International Union for the Scientific Study of Population, Ordina Edition, Belgium, 1976.

6/ Véase de Germani, Gino, "Asimilación de inmigrantes en el Medio Urbano: Notas Metodológicas", en Revista Latinoamericana de Sociología, Vol. I, Julio, 1965, p. 158-177. Incluido en Elizaga y Macisco (compiladores)/ Op.Cit.

El criterio "ecológico-demográfico"^{7/} atiende a los aspectos físicos involucrados en el proceso: i) tiempo; ii) espacio; iii) desplazamientos direccionales. El otorga una base empírica absolutamente imprescindible para emprender el estudio de las migraciones. Sin embargo, este primer grupo de conceptualizaciones provee elementos que son necesarios pero no suficientes para penetrar en el significado social de estos procesos.

El criterio de la ocupación y las remuneraciones parece una promisoría vía para penetrar en las migraciones de fuerza de trabajo dentro de las sociedades urbano-industriales, en donde constituyen los desplazamientos mayoritarios y socialmente más significativos. Este criterio constituye una particularización histórica de una tesis de carácter general: las migraciones constituyen una expresión de cambios en los papeles y posiciones que se desempeñan en el interior de los sistemas económicos bajo análisis a medida que avanza la diversificación de actividades y la diferenciación en las sociedades contemporáneas.

Por último, el criterio "culturalista" enfatiza el estudio de los valores, actitudes, expectativas y motivaciones predominantes tanto en las áreas de origen como de destino.

Dentro de las sociedades urbano-industriales la principal motivación de los desplazamientos migratorios internos ha sido de orden económico. De este modo las motivaciones y expectativas reveladas a nivel individual confirman la preeminencia de los factores económicos en la explicación causal de los procesos migratorios. Además, el criterio "culturalista" resulta el punto de vista adecuado para estudiar los complejos problemas de asimilación de los migrantes a las pautas culturales de contextos societales diferentes.

^{7/} La denominación de estos criterios va entre comillas para evitar malentendidos. Esto no significa, ni mucho menos, que ellos resuman el aporte de las disciplinas involucradas. Solamente alude a las notas distintivas que se incluyen en la caracterización del fenómeno. Estas notas no son excluyentes, sino en todo caso complementarias e interdependientes.

C. Espacios "teóricos" y "prácticos".

El concepto de espacio puede ser entendido en un sentido material como el orden de coexistencia de fenómenos que poseen una manifestación empíricamente aprehensible. Esta manifestación física de los fenómenos puede ser localizada unívocamente a través de las tres dimensiones que delimitan los elementos materiales de la realidad. Ese es el espacio de los geómetras y de los físicos; es también el espacio "banal" según la conocida denominación de François Perroux.^{8/}

Este autor intenta delimitar espacios específicamente económicos, que no encuentran ubicación cómoda y fluida dentro de las tres coordenadas del espacio físico. En consecuencia, el espacio a que alude es alguno de los campos teóricos que pueden ser el objeto de interés de una ciencia.

En general cuando se habla del espacio a secas, se supone implícitamente una alusión al espacio de los físicos y geómetras.

Ahora bien, la naturaleza de la prueba científica exige alguna forma de contrastación empírica de los espacios teóricos concebidos por el investigador y la naturaleza de la acción humana exige alguna forma de acercarse a las manifestaciones materiales del fenómeno bajo estudio con el objeto de influir sobre su comportamiento.

En suma, tanto la contrastación empírica como la actividad práctica exigen localizar el fenómeno bajo estudio en un espacio físico determinado.

En consecuencia, denominaremos espacios teóricos a aquellos campos de conocimiento que son propios de alguna disciplina determinada. Estos espacios teóricos están sujetos a la relatividad de las definiciones y dependen, de las necesidades del investigador, de los objetivos que persigue y, consecuentemente, del punto de vista desde el cual pretende aprehender el objeto de estudio. Ya hemos hablado de este punto en secciones anteriores. Por otro lado, denominaremos espacios prácticos o espacios como ámbitos de poder a aquellos campos de acción humana transformadora de la realidad material. Esta acción humana, cualesquiera sean sus premisas y objetivos implica transformaciones de la realidad material, que sólo pueden ser aprehendidas en el espacio geonómico o "banal" de los físicos y geómetras.

^{8/} Véase, Perroux, François, La Economía del Siglo XX, Editorial Ariel, Barcelona, 1964. Segunda Parte, Capítulo I.

La región se ubica necesariamente en este espacio "banal" cuando ella es producto de actos de poder. En los espacios prácticos la regionalización es el fruto de una voluntad de poder que afecta la localización y desplazamiento de los objetos materiales, de los seres humanos en su concreta corporeidad y de las acciones que ellos desarrollan.

Así concebida la regionalización expresa la distribución social de los espacios de acción práctica.

En las sociedades contemporáneas la primera gran distribución social de los espacios de acción práctica, está dada por los límites territoriales de los estados nación. La conocida clasificación general de las migraciones en internas e internacionales permite poner de relieve esta circunstancia. Las sucesivas divisiones políticas y político administrativas de los estados nación constituyen a su vez, los ámbitos naturales para el estudio de las migraciones internas.

Los estados nación son los principales espacios contemporáneos de acción práctica porque ellos constituyen ámbitos perfectamente delimitados de poder político. Por otro lado, las formas concretas de ejercitar el poder económico están reguladas en códigos cuyo ámbito de aplicación también se circunscribe a los límites geográfico-políticos de cada Estado nación.

2. Los espacios como ámbitos de acción teórica

Aquí pasamos revista a algunos criterios que han revelado su utilidad para caracterizar y clasificar las regiones de acuerdo con los fines particulares que persiga el investigador. Las hemos denominado espacios de acción teórica para insistir en su carácter de instrumentos conceptuales.

A diferencia de las ciencias físicas y naturales, las ciencias sociales no permiten (salvo en escala fragmentaria e imperfecta) experimentar como en las ciencias de la naturaleza. La realidad social es interdependiente, y forma una totalidad estructurada. No es posible o es muy dificultoso examinar "en el laboratorio" aspectos de esa realidad. En consecuencia, el científico social no actúa sobre la realidad que estudia en el sentido en que actúa el geólogo sobre la piedra. Para éste la piedra es una realidad exterior "dada", que podría ser definida en un proceso experimental. En cambio, el científico social opera con "modelos". Construye "su" realidad mediante un proceso de abstracción de ciertos aspectos de ella, pero su práctica teórica no puede transformar experimentalmente la realidad.

En segundo lugar el comportamiento del objeto exterior en las ciencias físicas e incluso biológicas es generalmente estable en el tiempo o muy predecible en sus cambios bruscos. No sólo puede ser particionado en unidades (moléculas físicas, individuos biológicos) para algunos fines teóricos sino que además esas unidades no cambian o lo hacen en un grado lento o previsible. Las ciencias sociales, por el contrario, tienen un carácter histórico y moral.

Porque tienen un carácter histórico las estructuras sociales se modifican y porque tienen un carácter moral los hombres actúan con arreglo a fines que son esencialmente mutables. Esto determina que las ciencias sociales no sean un proceso acumulativo de conocimientos. Las sociedades tienen un carácter histórico y las ciencias que las estudian también.

El geólogo experimenta con la piedra concreta que es un modelo real. Puede descomponerla en sus elementos físico-químicos y catalogarlos de acuerdo a una taxonomía estable.

El científico social "experimenta" con un modelo analógico, que es una imagen ideal expresada bajo la forma de signos que son instrumentos intelectuales. A partir de allí su único contacto con la realidad es a través de una masa de datos que dependen necesariamente de algún criterio seleccionador previo. En suma, el geólogo de nuestro ejemplo (y en general físicos y biólogos) conocen la realidad porque actúan sobre ella y la transforman experimentalmente. El científico social supone la realidad porque como científico no puede actuar sobre ella y transformarla experimentalmente. Es en base a esos supuestos previos que recopila su información.

El científico social supone fines y en general valores, actitudes, expectativas, pautas de comportamiento. Simplifica la diversidad de la realidad social acudiendo a promedios, intenta estratificar y clasificar la sociedad desde distintos puntos de vista, pretende captar su dinámica, partiendo de supuestos. Construye así sus espacios sociales abstractos.

En otra sección de este trabajo hemos observado que las definiciones y conceptos en ciencias sociales están relativizadas al proceso histórico particular al cual pretenden aplicarse, al punto de vista particular sustentado por cada disciplina o investigador y por las "visiones de mundo" que introducen sesgos valorativos en el análisis. Estos mismos factores juegan desde luego en la determinación de los espacios como ámbitos de acción teórica. Ellos constituyen meros instrumentos conceptuales y su utilidad depende de la manera como se abordan estas relativizaciones.

A. Espacios homogéneos

Este criterio se funda en la comparación de las diferentes áreas geográficas con respecto a una variable o dimensión específica (densidad poblacional, tipo de recursos naturales explotables, ingreso por habitante, etc.). Se denominan regiones homogéneas las que presentan valores iguales o ubicados dentro de un mismo rango de variación, con respecto a la variable elegida. Esto puede expresarse de manera fácilmente aprehensible a primera vista mediante mapas en donde las áreas geográficas ubicadas en distintos niveles o rangos de variación, con respecto a la variable elegida, se destacan adecuadamente. La definición de

regiones homogéneas por implicación obvia lleva a la definición de grados de desigualdad interna con respecto a la macroregión o región mayor en que esas regiones se inscriben.

Tomando como unidad de análisis las subregiones del conjunto regional mayor, el criterio clasificatorio depende de la elección de la dimensión a comparar y de la agrupación de las regiones de acuerdo con niveles o rangos de variación más o menos similares en los valores que asumen las variables. Tomando conjuntamente la macroregión mayor en donde se inscriben las subregiones, obtenemos índices de desigualdad de acuerdo a la forma como se distribuyen las subregiones en los diferentes estratos definidos. Sin embargo, tanto los límites geográficos de cada subregión como los de la región mayor que las engloba a todas, son datos que deben ser conocidos a priori. En consecuencia la determinación de regiones homogéneas (con respecto a cierta dimensión o variable) y de las desigualdades entre los diferentes estratos en que estas regiones se agrupan dependen de la elección de las unidades geográficas de análisis tanto de las subregiones como de la macroregión que las agrupa a todas. En consecuencia el procedimiento no permite delimitar regiones sino distribuirlas en los valores que ellas asumen de acuerdo a un atributo común.

Es necesario no confundir aquí homogeneidad con igualdad. La homogeneidad alude al atributo o dimensión que se elige y la igualdad o desigualdad a la forma como estas regiones, clasificadas de acuerdo con este atributo común se agrupan en estratos diferentes. En consecuencia las desigualdades entre los diferentes estratos en que estas regiones se agrupan dependen de la elección de las dimensiones que pretenden estudiarse.

En resumen, el criterio de la homogeneidad toma como puntos de partida:
 i) la delimitación geográfico territorial tanto de las subregiones como de la macroregión en que éstos se inscriben; ii) la elección de un atributo con respecto al cual se estratificarán las subregiones y se determinarán los grados de desigualdad en la distinción del atributo entre las regiones (o de las regiones con respecto al atributo) dentro de los límites de la macroregión que las engloba.

En consecuencia, es posible lograr tantas clasificaciones de regiones como unidades geográficas de análisis y atributos clasificatorios se elijan.

Este tipo de categorizaciones puede ser un instrumento útil para el estudio de las migraciones. Sería posible testar hipótesis referidas a las características distintivas de las regiones de origen y destino del flujo migratorio en lo que atañe a densidades demográficas, ingreso medio por habitante, niveles salariales de la fuerza de trabajo, niveles de concentración en la distribución del ingreso o cualquier otro índice cuyas diferencias interregionales se consideren significativas en lo que atañe a su influencia sobre el proceso migratorio.

Merece reiterarse que este criterio de la homogeneidad no es útil para determinar los límites geográficos de las regiones, pero sí para caracterizarlas -delimitadas sobre la base de algún otro criterio, por ejemplo, las unidades político administrativas menores de un estado nación- con respecto a los valores que asume un índice determinado.

B. Espacios polarizados.

En este caso la macroregión que se considera es un espacio en donde se asienta una red de flujos orientados. Los flujos se definen como corrientes entre dos subespacios o puntos^{9/} y los subespacios, a su vez, se identifican como lugares de origen y destino de los flujos.

El número de subespacios en el espacio es variable pero sólo nos interesan aquéllos que son lugar de origen o de destino de los flujos.

Los flujos son corrientes que pueden medirse en el tiempo, y poseen una orientación, dada por la localización de los subespacios de origen y destino en el macroespacio considerado y una magnitud, dada por la cantidad de unidades de la corriente que se desplazan entre los puntos por unidad de tiempo.

Surgen interrogantes básicos.

En primer lugar, cuál es la naturaleza de los flujos que se desplazan?
¿En qué unidades se miden?

^{9/} El punto podría ser concebido como el límite matemático de un subespacio cuya dimensión tiende a cero.

En segundo lugar, cuál es la naturaleza de los subespacios de origen y destino de los flujos? ¿Cuáles son las fuerzas que animan el desplazamiento de las unidades? ¿En dónde se ubican esas fuerzas? ¿En los subespacios de origen por ser de naturaleza centrífuga o expulsiva? En los subespacios de destino por ser de naturaleza centrípeta o de atracción? En las unidades mismas que componen el flujo independientemente de sus puntos de origen y destino?

Como es obvio, mientras no definamos el interés particular del observador y la naturaleza del fenómeno "exterior" o concreto-real que pretende ser observado jamás podremos dar respuesta a estos interrogantes.

Si el fenómeno exterior es observado desde el punto de vista de su naturaleza física caemos en la esfera de los conceptos propios de esta disciplina, "masa", "gravitación", "potencial", etc. Si se pretende establecer una analogía "cruda" o directa entre estos fenómenos y el proceso social, caemos directamente en la esfera de la "física social", aspecto que consideraremos más adelante y sobre el que no cabe abundar ahora.

Por otro lado esta polarización puede resultar de la búsqueda de un óptimo puramente abstracto. Los economistas y geógrafo-economistas de la corriente neoclásica, se han preocupado por la localización óptima de empresas, personas y asentamientos humanos en el interior de espacios de "acción teórica".

Esos espacios "abstractos" se conciben como ámbitos homogéneos en cuanto a la distribución de recursos e individuos y en cuanto a las posibilidades de desplazamiento entre los diferentes puntos de ese espacio.

Tal es el caso de la teoría del lugar central de Christaller, tendiente a buscar situaciones óptimas en la distribución jerárquica de las ciudades. Analizaremos brevemente la concepción de Christaller como un ejemplo de desarrollos parecidos efectuados por otros autores^{10/} en esta misma línea.

La expresión "lugar central" alude a la localización de la función principal que debe cumplir una ciudad en opinión de Christaller: proveer de bienes y servicios al espacio rural que la rodea.

^{10/} Véase de Lösch, August, Teoría Económica Espacial, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, 1957, En particular Capítulo IX.

Christaller propone una distribución espacial óptima de las ciudades definidas por esta función. El óptimo se asocia a un tiempo máximo requerido para recorrer ese espacio abstracto. En uno de sus razonamientos, Christaller toma como punto de partida del planteo la distancia que puede recorrer un peatón en una hora. Sin embargo, la estructura del razonamiento no depende de este específico punto de partida.

En todo caso, aceptando esta "distancia peatonal", ningún punto del territorio debería estar a más de cuatro kilómetros de algún lugar central. Esta es la distancia media que un peatón podría recorrer en una hora, cualquiera sea la orientación de su desplazamiento bajo las condiciones del espacio abstracto previamente definido.

Si, en efecto, los centros se localizaran para obtener este óptimo, se crearía una estructura elemental triangular.^{11/} Los lugares centrales ocuparían cada uno de los vértices del triángulo equilátero, cuyo centro no distaría más de cuatro kilómetros de cualquier vértice.

La longitud de un lado del triángulo elemental por ejemplo $\overline{AB} = 4 \text{ km} \cdot \sqrt{3}$ equivale a 7 km aproximadamente representando la distancia entre dos lugares centrales elementales.

La unión de varios triángulos adyacentes forma exágonos. Se van constituyendo, así, lugares centrales de segundo orden separados por una distancia de $7 \text{ km} \cdot \sqrt{3} = 12 \text{ km}$ aproximadamente.

Siguiendo este procedimiento de manera sucesiva se pueden ir generando lugares centrales de orden superior. Christaller, sin dar muchas explicaciones, ha fijado en 7 el número de escalas jerárquicas.

Evidentemente estamos en presencia de un caso particularmente puro de espacio de acción teórica fundado en una distribución de localizaciones que se concibe como óptima.

Los supuestos teóricos extraordinariamente restrictivos del enfoque, corresponden cercanamente a los de la visión neoclásica en teoría económica. La crítica de estos supuestos se desarrolla en otra sección del trabajo.

^{11/} Véase una exposición simplificada del tema en Pierre-Henry Dericke. La Economía Urbana, Colección "Nuevo Urbanismo", Instituto de Estudios de Administración Local, Presses Universitaires de France, Paris, 1971.

Resulta innecesario aclarar que esta forma de abordar el tema del espacio no parece la "óptima" para aprehender la dinámica de las migraciones de fuerza de trabajo, ni los factores que la afectan en la esfera económica.

Sin embargo, las tendencias históricas observadas por el proceso migratorio, expresan flujos "centrípetos" hacia núcleos, polos, focos, o como quiera llamárseles, que exigen ser explicados.

Siendo el fenómeno de naturaleza social, la localización de esos subespacios es un dato de carácter histórico. Por último, las fuerzas sociales que determinan la magnitud y orientación de los flujos expresan poder. Esto nos remite a la naturaleza del concepto de poder, a sus formas típicas, a la evolución de estas formas, a sus posibilidades de aprehensión empírica, a la distribución social de estas formas de poder, etc.

Sin embargo, más allá de estos problemas teóricos básicos existen criterios puramente empíricos para delimitar regiones mediante la estimación de redes de flujos que son ampliamente usados en las técnicas del análisis regional.

El procedimiento consiste en analizar redes de flujos de personas, mercancías, capitales, mensajes, etc.; superponer sobre el mapa de la región bajo análisis las redes de flujos o interacciones medidos en diferentes unidades y observar los puntos en donde las redes se densifican. Surge así una región polarizada en su versión empírica más "cruda".

Ahora bien, la idea de región polarizada en el sentido usual, popularizada fundamentalmente en las conceptualizaciones de Boudeville^{12/} se concibe básicamente como un punto o área de convergencia de flujos o fuerzas. Sea que dichos flujos o fuerzas emanen del polo o se dirijan hacia él. Existe además la posibilidad de jerarquizar los polos o nodos localizados en un macroespacio atendiendo a la cantidad de otros núcleos o nodos con respecto a los cuales cada uno establece intercambios.

Sin embargo, el concepto no ha profundizado en las interdependencias estructurales internas a cada polo, o en las interdependencias estructurales del sistema de polos tomados conjuntamente.

^{12/} Boudeville, Jacques R., Los Espacios Económicos, Eudeba, Buenos Aires, 1965.

En la idea de polo de crecimiento de Perroux se avanza en el estudio de estas interdependencias a nivel sectorial, pero sin lograr una adecuada integración de las interdependencias regionales.^{13/}

Como se argumentará en otras secciones de este ensayo, la dinámica de estas interdependencias puede ser aprehendida fructíferamente partiendo de otro abordaje. El de la concepción centro-periferia tal como será desarrollada en el capítulo I de la quinta parte. Este último camino parece ser también el más fructífero para estudiar las migraciones de fuerza de trabajo. En el próximo punto avanzaremos algunos elementos conceptuales útiles para penetrar en dicho enfoque teórico.

C. La interdependencia estructural de los espacios

En este punto, se analizarán las modalidades de interdependencia económica de los espacios bajo estudio. Dicho de otra manera los espacios serán considerados como subsistemas de un sistema económico más amplio.

Analizamos en primer lugar el concepto de base económica, para penetrar luego en los modelos de interdependencia sectorial y regional elaborados a partir de los estudios de "insumo-producto".

Se considera particularmente útil esta línea de estudios para penetrar en las causas estructurales que afectan el proceso migratorio de fuerza de trabajo.

a) La función económica o base económica. Entre los geógrafos, el concepto de "función" se aplica en general a las ciudades. El concepto de "función urbana" alude a aquellas actividades que vinculan a la ciudad con el resto del medio regional o nacional en que la ciudad está inserta.

Especialmente los geógrafos urbanos de la corriente francesa^{14/} se han preocupado por clasificar las funciones urbanas atendiendo a diferentes criterios. El análisis de estas "funciones" político-administrativas, económicas,

^{13/} Véase la última parte de este ensayo.

^{14/} Véase entre otros; i) de Pierre George, Geografía Urbana, Ariel, Barcelona, 1969, Parte Segunda, Capítulo II; ii) de Garnier y Chabot, Tratado de Geografía Urbana, Vicens-Vives, Barcelona, 1970; iii) Walter Isard, Métodos de Análisis Regional, Ariel, Barcelona, 1971, Capítulo VI.

culturales, militares, etc., es el primer paso para conocer la red de interdependencias funcionales que vinculan recíprocamente a los conjuntos urbanos de un determinado país. Nótese, sin embargo que cualquiera sea la naturaleza de la "función" que se considera (política, cultural, etc.) ella posee adicionalmente una dimensión económica, en la medida que requiera una inversión de trabajo humano asalariado y ocupe establemente a una proporción de la población.

Puede reservarse el concepto de "servicios urbanos" (por oposición al de funciones urbanas) para caracterizar aquellas actividades urbanas que se desarrollan en interés de los propios habitantes de la ciudad. En suma la demanda de servicios urbanos proviene del interior de la ciudad en tanto que la demanda de funciones urbanas proviene del exterior de la ciudad.

El análisis de la base económica es una técnica que no sirve para delimitar regiones pero permite estimar la naturaleza y magnitud económica de las funciones urbanas a través de las exportaciones regionales. A partir de estas técnicas de estimación se han desarrollado las teorías de la base económica en donde el multiplicador de empleos urbanos cumple un papel muy importante. La teoría de la base económica ha intentado aplicarse al estudio de los ciclos económicos regionales. Además el multiplicador del empleo que se deriva de las técnicas analíticas de la base económica ha pretendido utilizarse para proyectar la ocupación futura en la ciudad. Desde este ángulo puede vincularse significativamente con la dinámica migratoria de fuerza de trabajo.

En un sentido amplio, la base económica alude a las actividades que componen las funciones urbanas y al empleo generado en esas actividades. Así concebida la idea de base económica alude a las actividades exportadoras de bienes y servicios. Una ciudad universitaria exporta conocimientos superiores a los estudiantes que transitoriamente habitan en ella; una ciudad turística "exporta" servicios de esparcimiento; una ciudad puerto "exporta" servicios de almacenamiento y transporte; una ciudad industrial exporta cierto tipo de productos manufacturados; etc.

Como obviamente las funciones y servicios urbanos varían para cada caso particular es necesario partir de un criterio clasificatorio previo de las actividades urbanas.

Generalmente se suele dividir a las actividades en primarias, secundarias y terciarias.

Las actividades primarias aluden básicamente a las operaciones económicas que se apropian de manera directa los frutos de la naturaleza. Las actividades agrícolas, pecuarias, extractivas, mineras, etc. son actividades típicamente ubicadas en el sector primario.

Las actividades secundarias, tienen como punto de partida una "zona gris" o "umbral" difícil de precisar exactamente. Ellas reciben las materias primas generadas en el sector primario para su procesamiento industrial ulterior.

Las actividades terciarias se distinguen netamente de las anteriores porque no producen bienes sino servicios. En ciertos casos estos servicios son un complemento técnico directo de las actividades primarias y secundarias. Tal ocurre con el transporte y el almacenamiento. En otros casos son servicios de asesoría técnica prestados a las empresas por parte de profesionales (abogados, ingenieros, etc.) Las actividades de comercio y financiamiento, producen una mediación insoslayable en la circulación económica de los bienes de producción y consumo hacia sus destinatarios respectivos. Por último, existe una vasta gama de servicios personales calificados y no calificados que se prestan a los individuos (salud, educación, esparcimiento, asesoría legal, servicios domésticos, servicios de reparación, etc.) y resultan de difícil clasificación.

Según que los demandantes de estas actividades estén ubicados dentro o fuera de los límites de la ciudad o región bajo estudio, hablaremos respectivamente de función urbana (o base económica) y de "servicios urbanos" (a actividades de uso local). Hemos preferido colocar entre comillas el concepto de "servicios urbanos" para no confundirlo con el significado económico usual de la palabra servicios.

Cabe observar además que los conceptos de función urbana y de base económica no son sinónimos. Un estudio de las funciones urbanas puede profundizar en los aspectos cualitativos inherentes al contenido cultural, político, religioso, etc. de la función que se analiza.

La base económica es una forma de operacionalizar cuantitativamente el aspecto económico de la función. Alude a la importancia relativa de la actividad económica que deriva de las funciones urbanas predominantes. Esa importancia cuantitativa puede medirse, atendiendo al empleo generado, o al valor de los ingresos percibidos o del producto resultante de las actividades en cuestión. Cada medición guarda un significado diferente y depende de los objetivos que persiga el investigador. Cuando estas técnicas se utilizan para vincular la dinámica ocupacional con la dinámica migratoria a través de proyecciones, se hace necesario disponer de coeficientes de insumo de trabajo, que relacionen el crecimiento de la ocupación en respuesta a crecimientos del producto global. Las repercusiones globales del empleo urbano que derivan de una expansión en la base económica, se han pretendido calcular mediante la utilización de multiplicadores. El uso de los multiplicadores regionales ha sido fuertemente atacado, por las dificultades empíricas y conceptuales que entraña su utilización. Antes de examinar dichas dificultades exponemos brevemente los métodos de cálculo del multiplicador y de la base económica.

Sea:

E_t : Empleo total de la ciudad o región

E_b : Empleo básico de la ciudad o región

E_s : Empleo "de servicios" (local) de la ciudad o región

$$E_t = E_b + E_s$$

$$\frac{E_b}{E_t} + \frac{E_s}{E_t} = 1$$

$\frac{E_b}{E_t} = a_1$

$$\frac{E_s}{E_t} = a_2$$

$$\frac{E_b}{E_s} = a_3$$

Se suponen coeficientes constantes de ocupación

$$E_t = E_b + a_2 \cdot E_t$$

$$E_t [1 - a_2] = E_b$$

$$E_t = E_b \cdot \frac{1}{1 - a_2}$$

$$\frac{1}{1 - a_2}$$

la denominamos multiplicador del empleo total

Como sabemos que $a_1 + a_2 = 1$

$$\frac{1}{1 - a_2} = \frac{1}{a_1}$$

Supongamos que $a_1 = 0,50$ por cada trabajador ocupado en el empleo básico habría otro ocupado en el empleo no básico y el multiplicador del empleo total será igual a 2.

El multiplicador marginal será:

$$dE_t = dE_b + dE_s$$

$$\frac{dE_s}{dE_t} = a_2$$

$$\frac{dE_b}{dE_t} = a_1$$

$$dE_t = dE_b + dE_t \cdot a_2$$

$$dE_t (1 - a_2) = dE_b$$

$$dE_t = \frac{dE_b}{(1 - a_2)}$$

$$\frac{dE_t}{dE_b} = \frac{(1 - a_2) - 0}{(1 - a_2)^2} = \frac{1}{1 - a_2}$$

$$dE_t = dE_b \cdot \frac{1}{1 - a_2}$$

En este caso las vinculaciones entre el concepto de base económica regional y las migraciones de fuerza de trabajo pueden ser sometidas a críticas, pero están dotadas de cierta plausibilidad. Esta vinculación se establece de manera obvia a través del multiplicador del empleo especialmente en su versión marginal.

El principal objeto de crítica radica en el supuesto de constancia en el valor de los coeficientes involucrados. Volveremos en la próxima sección sobre este punto.

b) La interdependencia económica regional. El modelo de insumo producto provee de una estructura lógica internamente consistente que permite visualizar la interdependencia general de las unidades bajo análisis.

En este caso las unidades se agrupan atendiendo a un doble criterio, el sectorial y el regional. Dicho de otra forma, la división social del trabajo, pretende captarse clasificando las actividades por sectores y regiones. La delimitación de los sectores se efectúa, atendiendo a los criterios ya comentados, que provienen de Simón Kuznets, Colin Clark y otros. La delimitación de las regiones es, en principio, arbitraria, y depende de criterios externos que es necesario especificar. Existe además la posibilidad de clasificar el valor agregado por cada rama (y región) productiva, atendiendo al tipo de factor productivo primario que percibe la remuneración. En otras palabras, la estructura del modelo permite captar la distribución funcional del ingreso por sectores y regiones.

En esta sección se presentará una exposición ultrasimplificada de la estructura lógica del modelo, y de las dificultades operativas que surgen cuando se intenta instrumentarlo empíricamente.^{15/}

^{15/} Existe una vasta literatura sobre el tema. Sin embargo, puede obtenerse una visión sintética y global consultando a Walter Isard. Métodos de Análisis Regional. Ariel, Barcelona, 1971. Capítulo VIII. Las limitaciones operativas (y no teóricas, entiéndase bien) del modelo se exponen sintéticamente en G.M. Tiebout. Valoración de los Modelos Input-out-put regionales e interregionales y una aplicación práctica en H.B.Chenery: Políticas de Desarrollo para el sur de Italia. Ambos trabajos se incluyen en la compilación de L. Needleman. Análisis Regional. Textos Escogidos. Editorial Tecnos, Madrid, 1972.

La ecuación de balance, de un modelo intersectorial de insumo producto abierto y estático, bajo condiciones de equilibrio es:

$$X_i - \sum_{j=1}^m \chi_{ij} = Y_i \quad (*)$$

donde se expresa que el valor bruto de la producción del bien (sector, rama de actividad, etc.) denominado i, menos la suma de los valores insumidos para producir otros bienes genéricamente denominados j es igual al valor de la demanda final de ese bien i. En consecuencia, la ecuación (*) da el valor de i que llega a la demanda final.

La estructura del modelo se expresa a través de los coeficientes estructurales.

$$\chi_{ij} = a_{ij} X_j \quad (**) \quad \begin{array}{l} i = 1, 2, \dots, m \\ j = 1, 2, \dots, m \end{array}$$

Este coeficiente estructural de producción mide el valor de i requerido para producir una unidad de j. Expresa la relación entre el valor de i, insumido para producir un valor bruto X de la mercancía j:

$$a_{ij} = \frac{\chi_{ij}}{X_j}$$

Reemplazando (**) en (*) obtengo:

$$X_i - \sum_{j=1}^m a_{ij} X_j = Y_i$$

De este modo, si conocemos los coeficientes estructurales (a_{ij}) podremos averiguar cuáles son los valores brutos de la producción requeridos para producir cada una de las magnitudes de demanda final Y_i , para $i = 1 \dots, n$

Estas son las relaciones estructurales en el interior de un sistema en donde las relaciones con el exterior se pueden expresar a través de un vector columna de exportaciones incluido en el sector de demanda final y un vector fila de importaciones incluido entre los insumos de cada rama.

Siguiendo la simbología de Tiebout^{16/} veamos ahora un modelo de interdependencia regional. La ecuación de balance adopta la siguiente forma:

$$rX_i - \sum_{s=1}^n \sum_{j=1}^m r_s X_{ij} = rY_i \quad (***)$$

Ella expresa que el valor bruto de la producción en la región r de la mercancía i , menos la suma de los valores insumidos en todas las regiones s (para $s: 1, \dots, n$) para producir las m clases diferentes de mercancías j , es igual al valor de la demanda final de la mercancía i en la región r (que es la región de origen).

En este caso, los coeficientes estructurales de producción no sólo adoptan valores sectoriales diferentes sino que también pueden adoptar valores regionales diferentes.

Ellos pueden definirse en:

$$r_s a_{ij} = \frac{r_s X_{ij}}{sX_j} \quad (***) \quad \text{o de otra forma:}$$

$$r_s X_{ij} = r_s a_{ij} \cdot sX_j$$

Esta expresión presenta el coeficiente estructural de producción que vincula dos actividades diferentes ubicadas en dos regiones diferentes. Los subíndices ubicados a la izquierda del coeficiente expresan las regiones de origen y destino; los ubicados a la derecha expresan los sectores de origen y destino localizados dentro de las regiones respectivas.

^{16/} Tiebout, Op.cit., página 79.

La ecuación (****) expresa que los insumos originados en la actividad i que se localiza en la región r , son incorporados a la producción de la actividad j que se localiza en la región s .

Si en (***) reemplazo rsX_{ij} por su valor obtengo:

$$rX_i - \sum_{s=1}^n \sum_{j=1}^m rs X_{ij} = rY_i$$

$$rX_i - \sum_{s=1}^n \sum_{j=1}^m rs a_{ij} \cdot sX_j = rY_i$$

Si disponemos de todos los valores de la demanda final rY_i (para $r=1\dots n$ e $i=1\dots m$) será posible conocer:

rX_i para todos los sectores y regiones.

Si fuera posible disponer de un coeficiente de empleo que vinculara la producción con la demanda de trabajadores tal que

$X = b \cdot E$ o de otra forma

$$E = \frac{X}{b}$$

Sería posible averiguar las magnitudes de empleo (rE_i) que corresponden a los valores brutos de producción (rX_i) en cada una de las n regiones y m sectores.

Tendríamos así que,

$$rE_i = \frac{rX_i}{rb_i}$$

Una vez obtenidos todos los valores brutos de la producción por regiones y sectores, bastaría con dividirlos por el coeficiente de empleo respectivo y obtener la distribución sectorial y regional de la población ocupada por regiones y sectores.

Haciendo abstracción de las limitaciones operativas del modelo (las que serán comentadas en lo que sigue) resulta obvia la conexión de esta técnica proyectiva con el tema de las migraciones de fuerza de trabajo.

Recordando que la distribución espacial de la actividad económica es un fundamento estructural básico de la distribución espacial de la población, y admitiendo que la búsqueda de oportunidades económicas es la motivación subjetiva central de los desplazamientos de fuerza de trabajo, resulta inmediata la correspondencia entre la redistribución espacial de la producción y de la población trabajadora. El modelo permite determinar las variaciones en la demanda de fuerza de trabajo correspondiente a las variaciones sectoriales y regionales de la producción.

Sin embargo, para aproximarse a la determinación de las tendencias migratorias es necesario disponer de modelos sociodemográficos que permitan estimar las fluctuaciones interregionales de la oferta de fuerza de trabajo que no sólo provienen de desplazamientos migratorios sino también del crecimiento natural de la población total y, consecuentemente, de la población económicamente activa.

En síntesis, se trata de una aproximación útil para determinar las variaciones sectoriales y regionales en la demanda de fuerza de trabajo.

Como, adicionalmente, el modelo permite calcular el valor de los coeficientes de insumos de factores primarios de la producción, una vez conocida cada (rE_j) magnitud de empleo total es posible relacionarla con los salarios totales pagados en la rama y obtener los niveles sectoriales medios de salarios en cada región. En consecuencia, el modelo nos provee de una estructura lógica para calcular la distribución espacial de la demanda de fuerza de trabajo y la diferencia de salarios medios por regiones y sectores.

Las limitaciones operativas del modelo son de dos tipos. En primer lugar, está el supuesto irreal de la estabilidad en el tiempo de los coeficientes estructurales de producción. Este es un problema de todo modelo de insumo producto sea o no interregional. Dicha estabilidad no sólo depende de la estabilidad de la estructura tecnológica; también depende de la estabilidad de la estructura de precios relativos en el tiempo. Esta circunstancia nos demuestra que en rigor los llamados coeficientes de producción no sólo expresan una estructura tecnológica sino también una estructura de precios relativos. En efecto:

$$a_{ij} = d_{ij} \cdot P_{ij}$$

en donde:

a_{ij} = coeficiente de "producción" (sería quizás más correcto denominarlo genéricamente "coeficiente estructural").

d_{ij} = coeficiente de producción fundado en razones puramente tecnológicas. Expresa la cantidad de unidades físicas de i que es necesario entregar para producir una unidad física de j.

P_{ij} = Expresa el precio unitario en que fue vendido i a los fabricantes del bien j.

En los análisis interregionales se mantienen todas estas limitaciones operativas y se agregan otras nuevas que provienen de suponer la estabilidad de la estructura de comercio interregional.

Hemos dicho que el modelo es estático y presupone condiciones de equilibrio general. Sin embargo, su estructura lógica admite efectuar ejercicios de estática comparativa en donde se modifiquen algunos de los coeficientes estructurales involucrados y se efectúen proyecciones para estimar efectos alternativos. Estas experimentaciones numéricas pueden implicar variaciones en los coeficientes tecnológicos (d_{ij}) o en los precios relativos implícitos (P_{ij}). Otro tanto cabe decir con los coeficientes de empleo donde

$$E = \frac{X}{b} \quad \text{debería escribirse} \quad E = \frac{P \cdot Q}{b}$$

puesto que $X = p \cdot Q$

donde:

X = valor bruto de la producción

Q = cantidad física total de unidades producidas

P = precio de cada unidad.

Vemos entonces que el coeficiente de empleo puede variar por razones tecnológicas (variaciones de Q) o por razones económicas (variaciones de P).

En segundo lugar, también hay que registrar las dificultades operativas que provienen de la complejidad de los cálculos y de las limitaciones en la afirmación. Estos aspectos no serán considerados aquí. El lector interesado puede remitirse a los textos ya citados de Isard y Chenery para obtener una visión global en el primer caso y una experiencia concreta en el segundo.

3. La impulsión migratoria. ¿Fuerzas físicas o sociales?

A. Los fundamentos de Ravenstein.

Es interesante observar de qué manera las famosas "leyes" migratorias de Ravenstein^{17/} han anticipado las principales líneas de investigación contemporánea en torno al tema.

Entre otras proposiciones Ravenstein observaba^{18/} que la cantidad de migrantes entre dos puntos estaba inversamente correlacionada con la distancia a recorrer y que la frecuencia relativa de los migrantes a larga distancia aumentaba cuando los puntos de destino eran alguno de "los grandes centros comerciales e industriales".

De este modo quedaba sentado un precedente que luego sería retomado por los ya mencionados cultores de la "física social", a partir de los modelos gravitacionales. Es claro que la profundización unilateral y mecánica en algunas de sus "leyes" probablemente coincida con la letra pero no con el espíritu de las tesis de Ravenstein.

Este autor estableció con claridad algunas proposiciones sobre las cuales es posible fundar el estudio de las migraciones rural-urbanas y su relación con las migraciones interregionales hacia los centros principales. Observa textualmente que "los habitantes del campo que rodea en forma inmediata a una ciudad de rápido crecimiento afluyen hacia ésta; los vacíos que de este modo quedan en la población rural son llenados por los migrantes provenientes de distritos más remotos; hasta que la fuerza de atracción de una de nuestras ciudades de rápido crecimiento deja sentir su influencia paso a paso, hasta el último rincón del reino".^{19/}

^{17/} Véase Ravenstein, E.G. (1889) "The Laws of Migration", Journal of the Royal Statistical Society III, June, 241-301, London, 1889. Véase una síntesis crítica en Ramiro Cardona y Alan Simmons, "Hacia un Modelo General de la Migración en América Latina", incluido en Ramiro Cardona (compilador), América Latina: Distribución Espacial de la Población, Editorial CCRP, Bogotá, 1975. En el mismo sentido, Véase de Everett S. Lee, "Una Teoría de las Migraciones (Demography, 3, 1966, pp.47-58). Este trabajo fue incluido en Elizaga y Macisco (compiladores) Migraciones Internas, CELADE, Serie E, N° 19, Santiago de Chile, 1975.

^{18/} Ravenstein, Ibid.

^{19/} Véase, E. Lee, Op.cit., de donde se extrae la cita.

Teniendo en cuenta que Ravenstein escribía esto hace aproximadamente un siglo, merece resaltarse la perspectiva claramente dinámica que adopta al hablarnos de centros en proceso de crecimiento. También queda clara la interdependencia interna del sistema de flujos migratorios que confluyen en sus orientaciones generales hacia los centros principales. El contenido estructural de su abordaje dinámico también se insinúa cuando se interroga: "¿Aumentan las migraciones? Así lo creo!... Donde quiera que pude hacer la comparación, hallé que el incremento de los medios de locomoción y el desarrollo de la industria y del comercio han llevado a un aumento de las migraciones".^{20/}

En todas estas afirmaciones sintéticas y enfáticas brota un "sentido común" no contaminado por las cautelas y erudicciones académicas. Quizás sean éstas las principales virtudes de estas "leyes". De manera franca y sin ambages Ravenstein puntualiza el meollo de cada aspecto relevante y al enfatizar el predominio de las motivaciones económicas sugiere el ámbito o escenario principal para el enmarcamiento analítico de las migraciones. Al observar de cerca el proceso de la Revolución Industrial Inglesa, y el surgimiento de un proletariado, Ravenstein no hace más que enfatizar la importancia del incentivo económico que predominantemente opera sobre los desplazamientos de fuerza de trabajo, pero que de modo más general expresa la búsqueda de oportunidades económicas: "Las leyes malas u opresivas, la tributación onerosa, el clima poco atractivo, el ambiente social incompatible e incluso la compulsión (tráfico de esclavos, deportación a una colonia penal), han producido y todavía producen corrientes migratorias, pero ninguna de estas corrientes puede compararse en volumen a aquélla que surge del deseo inherente a la mayoría de los hombres de mejorar su situación en el aspecto material".

B. Una crítica a la "física social".

Cuando hablamos de la física social nos referimos por un lado, al uso de un lenguaje lógico que fue desarrollado y probado en la esfera de los fenómenos físicos. Tal es el caso de la geometría, la geometría analítica, el cálculo

^{20/} Véase Lee, Op.cit.

diferencial e integral. Denominamos física social a la simplificación forzada en la realidad para adaptarla a estos lenguajes matemáticos aun a riesgo de desfigurarla en su naturaleza. Hay aquí implícita una asimilación del fenómeno social al fenómeno físico.

Por otro lado, hablamos de la física social en sentido explícito cuando la analogía se establece explícitamente.

En particular el supuesto ceteris paribus va contra el carácter dinámico e interdependiente del proceso social.

Aquí analizaremos el enfoque de la física social. Atendiendo a algunos intentos de determinar la interacción demográfica entre las ciudades, lo que no es exactamente lo mismo que las migraciones.

En este párrafo incluiremos aquellas hipótesis que trazan un franco paralelo entre los fenómenos sociales y los físicos, dejando para una sección posterior el análisis fundado en las premisas neoclásicas del equilibrio general y parcial en donde este paralelo sigue parcialmente presente pero de manera más compleja.

Decía H.C. Carey en el siglo XIX: "El hombre, la molécula de la sociedad, es el objeto de la ciencia social... La gran ley de Gravitación Molecular (es) condición indispensable para la existencia del ser conocido como hombre... Cuanto mayor sea el número reunido en un espacio dado, mayor será la fuerza de atracción que allí se ejerza... La gravitación se encuentra aquí, como en todas partes, en razón directa de la masa e inversa de la distancia!"^{21/}

En pocas ocasiones es dable presenciar la exposición tan franca de los principios básicos que regularán una práctica con pretensiones de científicidad. Esta "visión cognoscitiva preanalítica" es la que impera en las postulaciones de la "física social".

^{21/} Citado por Gerald A.P. Carrothers, en Una revisión Histórica de los Conceptos Gravitacionales y Potenciales de la Interacción Humana, Journal of the American Institute of Planners, 22 (1956):94-102. Véase también de Stewart y Warntz, Física de la Distribución de la Población, en Journal of Regional Science, 1 (1956), 99-123. Las traducciones al español de estos trabajos fueron gentilmente cedidas al autor por Miguel Villa, funcionario del CELADE.

En palabras de Carrothers "la interacción entre dos centros de concentración de población varía directamente con alguna función del tamaño de la población de ambos centros, e inversamente con alguna función de la distancia que los separa. Una forma de expresar esta relación en términos matemáticos es la siguiente:

$$I_{ij} = \frac{f(P_i P_j)}{f(D_{ij})}$$

donde I_{ij} designa la interacción entre los centros i y j ; P_i , P_j denotan las poblaciones de las áreas i y j , respectivamente, y D_{ij} representa la distancia entre los centros i y j .

Existen diferentes intentos de justificar esta proposición. El propio Carrothers la explica del siguiente modo: "Presentada de esta manera, la hipótesis se basa en el siguiente razonamiento: 1) Para que se produzca interacción es necesario que los individuos estén en comunicación directa o indirecta entre sí; 2) Un individuo, en tanto unidad de un grupo grande; puede generar igual influencia de interacción que cualquier otro individuo; 3) La frecuencia probable de interacción generada por un individuo en una localización dada es inversamente proporcional a la dificultad de alcanzar, o de comunicarse con aquella localización; y 4) la fricción que afecta a este transporte o comunicación es directamente proporcional a la distancia física interviniente entre el individuo y la localización dada".^{22/}

Bajo esta forma crudamente "física" la premisa básica en que se asienta el razonamiento es que "un individuo en tanto unidad de un grupo grande, puede generar igual influencia de interacción que cualquier otro individuo". Esta afirmación pretende evocar la influencia uniforme que cada molécula ejerce sobre la masa a la cual está incorporada. Sin embargo, no queda clara en esta formulación (ni en ninguna otra dentro de esta perspectiva) cual es la naturaleza de la fuerza a que se alude en las interacciones sociales. La naturaleza de esta fuerza se concibe en términos puramente físicos.

^{22/} Carrothers, Op.cit.

Dice Carrothers: "Siguiendo la analogía de la física, la "energía" de la interacción entre ambos centros, E_{ij} que resulta de aquella fuerza sería:

$$E_{ij} = K \frac{P_i \cdot P_j}{D_{ij}}$$

en que E_{ij} es la energía de la interacción entre i y j ; y K constituye una constante de proporcionalidad, equivalente a la constante gravitacional de la física".^{23/}

Siempre dentro de este razonamiento la energía total de interacción de una región i dada sería la sumatoria:

$$E_i = K \sum_{j=1}^n \frac{P_i \cdot P_j}{D_{ij}}$$

Como se ve estamos en el campo de la física; el procedimiento analógico se adopta "en bloque", sin el menor atenuante o ponderación.

El concepto de "potencial de población" constituye otra extensión del paralelismo físico. El pretende medir la intensidad de la posibilidad de interacción y se expresa por:

$$iV_j = K \frac{P_j}{D_{ij}}$$

Donde V expresa el potencial que la población del área j ejerce sobre el área i . El concepto de energía se predica con respecto a la interacción en tanto que el concepto de potencial se predica con respecto a la posibilidad de interacción de un individuo en i con respecto a una dada población j . Cuando se toma la población en las demás áreas se obtiene el potencial total de población en i :

$$iV = K \sum_{j=1}^n \frac{P_j}{D_{ij}}$$

^{23/} Carrothers, Op.cit.

Isard y Bramhall^{24/} han derivado estas relaciones a partir de un modelo probabilístico. Pero esta reformulación puramente formal (como bien lo reconocen los autores) sigue fundada en una estricta analogía entre los procesos sociales y los físicos. En efecto, las premisas iniciales que estos autores postulan son las siguientes:

"Supongamos una región metropolitana de población P. Dividamos la región en varias sub-áreas. Demos también por conocido el número total de desplazamientos interiores realizados por los habitantes de esta región metropolitana. Además, establezcamos que no existen diferencias significativas de gustos, renta, distribuciones de edad, estructuras ocupacionales, etc., entre las sub-áreas de sus poblaciones".

La enumeración de premisas continúa, pero el supuesto que acabamos de transcribir elimina drásticamente los factores específicamente sociales que al establecer diferentes estructuraciones internas en cada área, pondría en operación fuerzas de naturaleza igualmente social que perturbarían la pureza física del fenómeno.

Desde luego los autores citados no ignoran esta limitación, pero justifican el uso de estas técnicas con fines proyectivos cuando se trabaja con grandes agregados.

Ahora bien, los científicos sociales educados en una perspectiva que privilegia los componentes estructurales e históricos que caracterizan cualquier proceso social pueden experimentar un rechazo drástico y "visceral" ante este tipo de analogías espúreas. Sin embargo, los "físicos sociales" podrán contestar que han obtenido algunos "buenos ajustes" mediante el uso de estas técnicas. He aquí la principal fuerza de esta aproximación y su capacidad para ganar adeptos. Ella se funda en el lenguaje exitoso (y por lo tanto respetable en su esfera) de las ciencias físicas. Suscita la apariencia de una aproximación empírica "directa" al objeto de estudio. Esta aproximación empírica "directa" se considera por analogía con las ciencias físicas "la prueba de la experiencia", y otorga "cientificidad" a la práctica en su conjunto.

^{24/} Includido en Walter Isard. Métodos de Análisis Regional, Ariel, Barcelona, 1971, Capítulo XI, Op.cit.

Como la complejidad del fenómeno social es obviamente inaprehensible con esta visión meramente física del problema, las dificultades aparecen cuando se trata de medir la masa y la distancia otorgándole unidades y ponderaciones adecuadas.

Aquí se nota que los "físicos sociales" se mueven "a tientas" en medio de la más absoluta oscuridad teórica. Tras sumergirse en estas complejidades, Isard y Bramhall sólo atinan a afirmar textualmente: "Dado que esta cuestión y las que faltan por examinar en este apartado son bastante confusas, el lector interesado en su aplicabilidad puede pasar directamente a la próxima sección".^{25/}

Más adelante ellos mismos aclaran la raíz de esta falta de claridad: "Cuando intentamos emplear el modelo gravital como algo más que una técnica descriptiva, surgen problemas de características todavía más difíciles. Un obstáculo básico para su utilización proyectiva consiste en la carencia de cualquier teoría para explicar los valores que asignamos a las ponderaciones y exponentes".^{26/}

Sin embargo, "describir" es exponer las características y propiedades de un fenómeno tal como éste aparece al observador. Esta aproximación "exterior" sólo es válida (y con ciertas restricciones) en la esfera de los fenómenos físicos. Para los procesos sociales, cualquier descripción, exige alguna "toma de posición" con respecto a los aspectos de la realidad que serán seleccionados. Al no haber descripción en estado puro el sesgo mecanicista se hace presente también a este nivel.

La crítica fundamental a este tipo de abordajes radica en que la fuerza, energía o potencial que dinamiza los procesos sociales es de naturaleza diferente a la que dinamiza y orienta los procesos físicos.

Siguiendo a Max Weber podríamos denominar poder a esa fuerza y definirla como "la probabilidad que tiene un hombre o una agrupación de hombres de imponer su propia voluntad en una acción comunitaria, inclusive contra la oposición de los demás miembros".^{27/}

^{25/} Isard y Bramhall, Op.cit., pp 523 y 524.

^{26/} Isard y Bramhall, Ibid., pp. 530

^{27/} Max Weber, Economía y Sociedad, Fondo de Cultura Económica, Tomo II, P.682, 1969

Esta probabilidad está histórica y estructuralmente determinada.^{28/} La historia registra la confrontación concreta de voluntades individuales o grupales que interactúan dentro de un contexto estructural. El contexto estructural heredado del pasado condiciona esa interacción y a su vez es transformado por ella.

Dentro de las sociedades capitalistas constituidas políticamente bajo la forma de estados nación y económicamente sobre la base de la propiedad privada del capital, las "potencias sociales" que dinamizan el sistema podrían reducirse de manera simplificatoria y esquemática a dos: el poder político y el poder económico.

De manera muy gruesa y global la coerción es el fundamento último del poder político y el incentivo pecuniario la base del poder económico. No es este el lugar para extendernos sobre la naturaleza social de estas fuerzas.

Solamente diremos que los procesos sociales tienen una realidad física y como tales están sujetos a las leyes que gobiernan esa realidad física. Pero los procesos sociales son mucho más que un mero proceso físico. Los hombres no son moléculas, están dotados de discernimiento, intención y dentro de ciertos márgenes, gozan de libertad para tratar de imponer sus voluntades individuales y grupales. En los procesos que de allí derivan, la cooperación y el conflicto, se entrecruzan de manera muy compleja. Los agregados humanos forman sociedades internamente diferenciados y estructurados. El concepto de relación social y las expectativas recíprocas de conducta que él involucra, es el marco en donde deben analizarse las dos formas típicas del poder en las sociedades nacionales contemporáneas.

Solamente en aquellas situaciones coyunturales en que las influencias asimétricas del poder social se neutralizan o compensan, es posible encontrar buenos "ajustes" predictivos para estos modelos de la física social.

No es lícito sin embargo eliminar a priori la naturaleza social de nuestro objeto de estudio reduciéndolo a un mero conjunto de fenómenos físicos.

^{28/} Por lo tanto, los modelos probabilísticos que la expresen no pueden ser iguales a los que se aplican en la esfera de los fenómenos físicos.

II. PERSPECTIVAS TEÓRICAS

1. Teoría Económica y Migraciones de Fuerza de Trabajo

A. Marx y los clásicos

David Ricardo^{1/} apoyándose en Malthus, había dado una solución demográfica al problema del ajuste en los mercados de trabajo. En efecto, la famosa ley de bronce o ley de hierro de los salarios de Ricardo, establecía que éstos debían tender a estabilizarse en un nivel de subsistencia. Si los salarios subían por encima de ese nivel debido a una eventual escasez de fuerza de trabajo, mejoraría el nivel de vida de los trabajadores generándose reducciones en la mortalidad y la morbilidad que acrecentarían el tamaño y ritmo de crecimiento de la población trabajadora. Aumentaría así la oferta de fuerza de trabajo y consecuentemente se reducirían los salarios hasta el nivel de subsistencia.

Si por el contrario, los salarios descendían por debajo de ese nivel debido a un exceso de trabajadores en oferta, empeoraría el nivel de vida de la clase proletaria generándose incrementos en la mortalidad y empeoramientos generales en las condiciones de vida que reducirían el tamaño y el ritmo de crecimiento en la oferta de fuerza de trabajo. Al competir por obtener los servicios de esta fuerza de trabajo más escasa, los empresarios elevarían los salarios hasta ese mínimo de subsistencia.

El crecimiento de la población estaba así, limitado por la disponibilidad y ritmo de crecimiento de los recursos, en especial de los medios de vida destinados a ser consumidos por los obreros, que en la terminología de Ricardo constituían el fondo de salarios.

No se pretende profundizar aquí estos argumentos, sólo se intenta contrastarlos con el mecanismo de ajuste, utilizado por Marx, para asegurar en el plano teórico el equilibrio de los mercados de trabajo.^{2/}

Al igual que los clásicos, Marx parte de una concepción del valor económico de las mercancías según la cual éste depende del aporte de trabajo humano que exigió su producción.

1/ Véase, David Ricardo, Principios de Economía Política y de Tributación, Editorial Aguilar, Madrid, 1959, en particular capítulo V.

2/ Véase, Carlos Marx; El Capital, Fondo de Cultura Económica, México.

Para Marx, el valor de una mercancía es igual al tiempo de trabajo socialmente necesario, en las condiciones medias de la técnica correspondientes a una época dada, para elaborarla. Este tiempo de trabajo se refiere a unidades de trabajo abstracto y simple provistas con un cierto grado medio de intensidad.

Existen dificultades casi insuperables en el plano empírico para determinar qué cosa debe entenderse por una unidad de trabajo abstracto y simple desplegado con un grado de medio de intensidad. Pero no es este el punto para profundizar en ellas.

Marx aplica sistemáticamente su definición de valor económico a todas las mercancías que se ofertan en el mercado incluyendo la fuerza de trabajo.

El valor de las fuerzas de trabajo será igual al tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, en las condiciones medias de la técnica para producir y reproducir esta peculiar mercancía. Este tiempo es el que corresponde a la producción de los medios de vida que el obrero consume.

- Marx distingue entre: i) el carácter útil de una mercancía o valor de uso; ii) la relación en que ésta se intercambia con otras o valor de cambio, y iii) el tiempo de trabajo abstracto social medio para producirla o valor "a secas".

Ya hemos visto en que consiste el valor de la mercancía fuerza de trabajo. Ahora bien, su valor de uso consiste en su capacidad para generar trabajo. Suponiendo la vigencia general de la Ley del valor (según la cual la relación en que se intercambian todas las mercancías es proporcional a su contenido en trabajo abstracto social medio) el propietario del capital adquiere las mercancías por su valor. Como el valor de uso de la fuerza de trabajo consiste en su capacidad para trabajar, el adquirente la usa haciéndola trabajar. A través de su trabajo la fuerza laboral genera valor puesto que el trabajo es, para Marx, la sustancia social creadora de valor.

La plusvalía surge, precisamente, (de acuerdo con este autor) de la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo que el propietario del capital paga al obrero y el valor generado por el uso de esta fuerza de trabajo que es totalmente apropiado por el adquirente de la fuerza de trabajo. De este modo Marx, intenta explicar por qué, a pesar de respetarse la ley del valor termina generándose una plusvalía.

Puesto que la plusvalía es la diferencia entre el valor generado por la fuerza de trabajo mientras es usada y el valor de la fuerza de trabajo, Marx distingue dos formas de producir plusvalía. La producción de plusvalía absoluta consiste en alargar la jornada durante la cual se usa la fuerza de trabajo. La plusvalía relativa se incrementa a través de una reducción en el tiempo requerido para producir los medios de vida del obrero. Esta segunda forma es, desde un punto de vista histórico, la más importante según Marx, y consiste en la introducción de progreso técnico en las industrias que directa o indirectamente contribuyen a la producción de los medios de vida que consume el obrero.

Por último, Marx, introduce el concepto de plusvalía extraordinaria para designar la diferencia entre el menor valor individual de una mercancía producida con una técnica innovadora y el mayor valor social de esa mercancía producidas con las condiciones medias de la técnica. Como la mercancía se vende a su valor social, y no individual el empresario obtiene de ese modo una plusvalía extraordinaria. La plusvalía extraordinaria deriva así de innovaciones producidas en cualquier rama de la producción y no solamente las que afectan el valor de los medios de vida de la fuerza de trabajo.

Ejército industrial de reserva y migraciones

Este planteamiento introductorio resulta imprescindible para comprender el significado del concepto de ejército industrial de reserva dentro del pensamiento de Marx.

En realidad la fuerza de trabajo es una mercancía muy peculiar. Ella no se produce en el interior de empresas capitalistas, sino a nivel "artesanal" en el seno de las unidades familiares que no persiguen la obtención de un lucro. En rigor decir que la fuerza de trabajo es un producto, es hacer un uso bastante elástico de la palabra "producción". Ella constituye el resultado de un proceso de consumo y no de un proceso de producción en el estricto sentido económico del término.

Siendo esto así vuelve a plantearse a Marx, el mismo problema que a Ricardo. Si por razones extraeconómicas tiende a producirse una escasez en la oferta de fuerza de trabajo el salario (o precio de la fuerza de trabajo) ya no fluctuará proporcionalmente con su valor. Si el precio de la fuerza de trabajo se eleva

por encima de su valor, la plusvalía disminuirá en la misma magnitud de esa elevación y otro tanto sucederá con la tasa de ganancia. Toda la lógica de la argumentación corre, así, peligro de derrumbarse por razones de orden sociodemográfico.

Marx introduce aquí el concepto de ejército industrial de reserva. Este concepto enuncia aquella población desocupada que la propia dinámica de funcionamiento del sistema tiende a generar. Dicha población constituye una reserva disponible de trabajadores para acrecentar la acumulación de capital y además al competir por los puestos de trabajo tiende a ejercer una presión "bajista" sobre los niveles salariales haciéndolas tender al nivel de subsistencia. De este modo el ejército industrial de reserva cumple una función imprescindible para asegurar la vigencia de una plusvalía positiva a nivel del sistema económico en su conjunto.

Marx enuncia dos fuentes generadoras del "ejército". La primera consiste en una disminución en el ritmo de acumulación de capital suponiendo constancia en la composición técnica de ese capital. La segunda supone una acumulación de capital que modifica su composición técnica en el sentido de hacerla más "ahorrativa" de fuerza de trabajo.^{3/}

En ambos casos la variable independiente es la acumulación de capital. Esto es, la reversión de la plusvalía en capital.

^{3/} El valor de una mercancía puede descomponerse para Marx en $c+v+p$, donde
 c = capital compuesto por valor pretérito, cristalizado en medios de producción que no se incrementa en el proceso productivo de ahí su denominación de capital constante
 v = capital compuesto por el valor vivo, y actuante de la fuerza de trabajo que genera un plusvalor durante el proceso productivo, de ahí su nombre: capital variable
 p = la parte del nuevo valor generado en el proceso que se apropia el propietario del capital.

La tasa de ganancia sobre el capital utilizado es: $\frac{p}{c+v}$ y también puede expresarse:

$$\frac{\frac{p}{v}}{\frac{c}{v} + 1}$$

donde $\frac{p}{v}$ = tasa de plusvalía

$\frac{c}{v}$ = composición orgánica del capital

Al introducir su concepto de ejército industrial de reserva fundado en la introducción de progreso técnico, Marx hace depender las fluctuaciones del mercado de fuerza de trabajo, no ya del ritmo de reproducción demográfica de la fuerza de trabajo, sino del ritmo de acumulación de capital y de los cambios en su composición técnica que ahorran trabajo.

Marx pone así de manifiesto que las modalidades asumidas por la introducción de progreso técnico dependen en última instancia de la acumulación de capital. De aquí se deriva que la distribución intersectorial del progreso técnico afecta la distribución intersectorial de la fuerza de trabajo. La "traducción" geográfico territorial de este proceso se expresa a través de las migraciones de fuerza de trabajo. De esta argumentación de Marx, surge que al actuar simultáneamente por el lado de la oferta y de la demanda de fuerza de trabajo la acumulación de capital es el determinante en última instancia de la relocalización sectorial de la fuerza de trabajo y (a través de la "traducción" espacial del proceso) de las migraciones de trabajadores que "portan" dicha capacidad de trabajo.

Observaciones críticas al enfoque

El concepto de ejército industrial de reserva es un "cuerpo extraño" en la ^{económica} teoría/de Marx. Trataremos de explicar por qué el status teórico de este concepto constituye un fundamento diferente que se superpone a su teoría del valor y de la explotación.

En pocas palabras la fuerza de trabajo no es un producto, sino el resultado de un proceso de consumo. La composición del consumo de un obrero está histórica y culturalmente relativizada; esta relativización es un fenómeno en gran medida extraeconómico, pero también depende de la capacidad negociadora del obrero para presionar por salarios más altos. Esta capacidad negociadora del obrero para negociar su fuerza de trabajo, está en directa relación a la escasez de la mercancía que este obrero vende (suponemos que fuerzas de trabajo con distinto grado de calificación, constituyen mercancías distintas).

Al introducir sistemática y recurrentemente progreso técnico en todas las ramas de actividad económica, los empresarios acrecientan el ejército industrial

de reserva y hacen bajar la tasa de salarios hasta un nivel acorde con la obtención de una adecuada tasa media de ganancia. En todo este proceso no es posible que se cumpla la "ley del valor" para la fuerza de trabajo, porque no existe un punto de referencia estable para determinar el valor de la fuerza de trabajo, y En realidad la fuerza de trabajo presenta múltiples niveles de calificación, se inserta -aun dentro de un mismo país- en contextos culturales muy diferentes. En cada caso el valor de la fuerza de trabajo está dado por aquella magnitud de poder adquisitivo salarial que la induce a trabajar. En suma la fuerza de trabajo carece de un valor determinable, solamente posee un precio y ese precio expresa situaciones de poder. Esas situaciones de poder en la esfera económica dependen de la escasez relativa de fuerza de trabajo. Los empresarios introducen progreso técnico y acrecientan la abundancia relativa en la oferta de fuerza de trabajo a través de la formación de un ejército industrial de reserva. Los obreros se sindicalizan y oponen un frente unido, negándose a trabajar por menos de un determinado salario real. A través de su sindicalización crean escasez relativa de su mercancía.

¿Qué tiene que ver todo esto con la teoría del valor?, absolutamente nada. Lo único cierto es que, de esta pugna de poder resulta que los salarios equivalen a una fracción determinada del producto global del sistema económico y este resultado depende de la introducción de progreso técnico y de los cambios en la capacidad negociadora de la fuerza de trabajo a medida que se modifica la composición de su demanda.

La teoría del valor de Marx, le sirve para fundamentar su teoría de la explotación. Marx mide la tasa de explotación por la relación existente entre el producto social excedente y el que es apropiado por la clase trabajadora, lo que resulta socialmente significativo es sin embargo, las condiciones reales de vida de la clase trabajadora. Supongamos para argumentar hipotéticamente que la tasa de plusvalía que se aplica a un obrero norteamericano contemporáneo sea ligeramente superior a la de un obrero inglés de comienzos de la Revolución Industrial. Será necesario admitir que el obrero norteamericano técnicamente sujeto a una explotación mayor goza, sin embargo, de condiciones de vida incomparablemente más favorables que su congénere inglés de hace 150 años. Ni la teoría del valor ni la teoría de la explotación de Marx pueden registrar esta diferencia que es el resultado de la sistemática e ininterrumpida introducción de progreso

técnico en todas las ramas de actividad económica.

Esa introducción de progreso técnico ejerce, así, un efecto ambivalente. De un lado, ahorra trabajo en el proceso productivo, acrecienta la oferta de fuerza de trabajo y tira hacia abajo los niveles salariales. Del otro, abre nuevos campos de actividad, permite acrecentar y diversificar la producción y como consecuencia de esto último contribuye a crear nuevas oportunidades de trabajo y a elevar los niveles medios de vida de la población ocupada.

En resumen, el concepto de ejército industrial de reserva no sirve para cimentar la teoría de la explotación de Marx, porque esta teoría se funda en la ley del valor y supone condiciones de equilibrio general. En tanto que el ejército industrial de reserva se asocia a fenómenos de mercado registrados a través de la categoría precio y exige precisamente que no se cumpla la ley del valor. En efecto, la introducción de progreso técnico trastoca la estructura de valores unitarios preexistentes de las mercancías. Bajo esas condiciones el equilibrio general preexistente queda definitivamente quebrado.

En realidad Marx no afirma que se cumpla la Ley del valor, solamente dice que en el largo plazo los precios tienden a ser proporcionales a sus valores. Pero como la introducción de progreso técnico es un proceso ininterrumpido y sistemático los valores unitarios tienden a cambiar antes que los precios se hayan aproximado a ellos.

Las migraciones y el progreso técnico

¿Qué frutos hemos obtenido para nuestro tema específico de esta indagación? Uno bastante importante. Las migraciones de fuerza de trabajo dependen entre otras cosas, de la relocalización sectorial de la fuerza de trabajo dentro del sistema económico. Esta relocalización a su vez depende, entre otras cosas, de la asignación sectorial del progreso técnico. Esta asignación sectorial del progreso técnico, es obra de la utilización del capital que pone en práctica las innovaciones que le permiten acrecentar la tasa de ganancia.

Estas conclusiones son totalmente independientes de la teoría del valor y de la explotación en Marx. Pero surgen de un concepto que constituye un verdadero "cuerpo extraño" destinado a salvar ciertas inconsistencias del cuerpo teórico global. Nos referimos desde luego al concepto de ejército industrial de reserva.

B. Los neoclásicos

En términos de teoría "pura" los neoclásicos conciben la función equilibrante del proceso migratorio, como un corolario que se deriva de las premisas del equilibrio general bajo condiciones de competencia perfecta.^{4/} Estas condiciones incluyen la atomicidad del mercado, la homogeneidad de los productos que se transan, la libre entrada en la industria, la perfecta transparencia del mercado y la perfecta movilidad de los factores de la producción.

La atomicidad de los mercados de factores y productos asegura que ningún contratante (o grupo coaligado de contratantes) puede ejercer una influencia autónoma sobre los precios de los mercados en que actúan. Esto elimina del análisis las **posiciones de poder** inherentes a las situaciones monopólicas, oligopólicas, etc. Como bien lo ha hecho notar Francois Perroux, la competencia perfecta es "el mundo del contrato sin combate".^{5/} Todas las influencias asimétricas desaparecen de la escena.

-Dentro de cada mercado, además, los productos son homogéneos y otro tanto sucede con los factores de la producción. Esto impide el surgimiento de situaciones monopólicas que obedezcan a diferenciación de productos o factores.

La libre entrada en la industria permite que los mercados no sean compartimentos estancos dando lugar a desplazamientos que aseguran un fluido funcionamiento del mecanismo competitivo. Nótese que la competencia perfecta es un modelo propio del método estático. Esto significa que tanto la tecnología imperante como las dotaciones de factores productivos están dadas y se suponen constantes. Otro tanto sucede con la distribución del ingreso, los gustos de los consumidores, etc. En general rige plenamente el supuesto "ceteris paribus".

^{4/} Existe una vastísima literatura en torno al tema. Una Síntesis relativamente reciente puede leerse en Maurice Allais. Las Teorías del Equilibrio Económico General y de la Eficacia Máxima, en Trimestre Económico n° 155, julio-septiembre de 1972, Fondo de Cultura Económica, México.

^{5/} Francois Perroux, La Economía del Siglo XX, Op.Cit.

Por último en su versión típica el modelo es aespacial. No existen "fricciones" en el desplazamiento de la información y las mercancías. La "transparencia" expresa el perfecto conocimiento de las condiciones imperantes en cualquier mercado por parte de todos y cada uno de los contratantes en el sistema. Otro tanto sucede con el desplazamiento de los factores de la producción desde un mercado a otro pues éstos gozan de perfecta movilidad.

Cada ofertante pretende hacer máximas sus ganancias y cada demandante pretende hacer máxima su utilidad o (de manera más general) actuar racionalmente obedeciendo a su escala personal de preferencias. Estos comportamientos rigen en el mercado de productos asegurando posiciones de equilibrio general estable en donde las ganancias entendidas como un excedente o ingreso neto son nulas en todas y cada una de las empresas y los índices de preferencia marginales de cada consumidor expresan una situación de máximo bienestar. Ese punto de óptimo se alcanza cuando para cada consumidor, la utilidad marginal de los diferentes bienes que consume es proporcional a sus respectivos precios.

He aquí entonces la teoría del valor que impera en los mercados de bienes finales.

En los mercados de factores productivos, cada empresario contratará una cantidad de cada factor que permita igualar el precio de ese factor con el valor del producto marginal que gracias a él se ha generado. Rige aquí la ley de los rendimientos decrecientes. Si el empresario contrata más unidades de ese factor el precio que deberá pagar por la unidad adicional será superior al valor del producto marginal generado gracias a él. De este modo cada factor de la producción es remunerado con un precio equivalente al valor del producto marginal que se obtiene con su aporte. Bajo condiciones de equilibrio general en que las ganancias son nulas, este sistema de remuneraciones agota el producto total disponible. He aquí entonces la teoría de la distribución que impera en los mercados de factores productivos.

En rigor bajo las condiciones aespaciales y atemporales aludidas carece de sentido hablar de migraciones, pues estos aluden a un desplazamiento espacial en el interior de un período de tiempo determinado.

Simplemente se quiere decir que la migración es un desplazamiento de factores productivos (en este caso el factor trabajo) que no tendrá lugar si partimos de condiciones de equilibrio general y que se verificará hasta el punto de restablecer

el equilibrio si éste se quiebra por cualquier causa. Esta es la ratificación de la estabilidad del equilibrio, según la cual cualquier perturbación desata fuerzas compensadoras que tienden a restablecerlo. Como bajo condiciones estáticas las "perturbaciones" son imposibles, por definición, lo que se quiere significar es que el modelo de equilibrio general constituye una estructura lógica compatible internamente.

¿Cuál es la racionalidad del movimiento de los factores de la producción? Obviamente la de hacer máxima su remuneración. Es decir los factores de la producción (incluido el factor trabajo) se desplazan desde actividades en que su precio es menor hacia actividades en que su precio es mayor. A partir de este comportamiento queda establecida la función equilibrante del proceso migratorio. Trataremos de expresar en pocas palabras que ésta visión de mundo (de la cual la "función" migratoria es un mero ejemplo) supone una variante de la física social e implica además una visión apologética del liberalismo a ultranza. Sin embargo, a diferencia de la versión "franca" o "desnuda" de la física social esta variante no desemboca en un empirismo acérrimo y directo.

La corriente neoclásica en la ciencia económica es una de las más acabadas expresiones de una postura epistemológica formalista en donde la naturaleza de la prueba científica radica en la consistencia interna de las proposiciones que se emiten.

Se logra de este modo un rigor lógico-formal que por analogía con las ciencias físicas pasa a considerarse un rigor científico.

En suma la teoría económica neoclásica es una disciplina que estudia un modelo y las propiedades que ese modelo tiene, sin preocuparse por verificar la correspondencia que pueda existir entre las premisas en que se funda dicho modelo y la realidad externa a la cual dicho modelo pretende ser aplicado.

Así el modelo de equilibrio general estudia las posiciones de equilibrio de los mercados suponiendo condiciones de competencia perfecta y un comportamiento racional de los agentes económicos que pretenden optimizar el cumplimiento de ciertos fines predeterminados.

Bajo las premisas en que se funda el análisis, el comportamiento de los agentes económicos tendiente a optimizar sus objetivos individuales genera tendencias generales en el sistema que lo llevan a una posición matemáticamente determinable. Dicha posición es una posición única de equilibrio estable que, además, coincide con la posición en que los agentes individuales optimizan sus objetivos logrando de ese modo que el bienestar de la comunidad alcance un máximo. Esta coincidencia se logra suponiendo condiciones de competencia perfecta.

Así planteada, la construcción conceptual ejerce una tremenda fascinación intelectual. En primer lugar, ella está fundada en el lenguaje matemático que ha asegurado el vertiginoso avance de las ciencias físicas. Consecuentemente se expresa de manera "respetable" y formalmente sólida. En la medida que se acepten los axiomas de la competencia perfecta (originalmente postulados por esta corriente teórica) y del comportamiento racional de los agentes, también debe aceptarse que estos supuestos implican una tendencia hacia posiciones de equilibrio general que no sólo aseguran la estabilidad del sistema sino también el máximo cumplimiento de los objetivos que los "homo economicus" interactuantes se han impuesto.

En segundo lugar, y como consecuencia de esta tendencia "espontánea" del sistema a lograr posiciones de equilibrio estable en donde se optimiza el "bienestar" general de los agentes, el esquema logra cumplir una función ideológica: ratificar la visión liberal decimonónica según la cual, los miembros de la sociedad en la búsqueda de su provecho individual se comportan de manera tal que logran una máxima eficiencia en la asignación de los recursos de que disponen y el máximo de bienestar global que la sociedad en su conjunto puede lograr.

En tercer lugar las consecuencias prácticas de esta cosmovisión se expresan a través de las recomendaciones de política que se reducen al típico "laissez faire" liberal, o, en el peor de los casos a la eliminación de las interferencias políticas o los factores monopólicos que atentan contra la "perfección" del mercado. Nótese la connotación valorativa que implica calificar de "perfecta" a la competencia mercantil bajo los supuestos de este modelo. A nivel de las recomendaciones de política el modelo exige la prescindencia de cualquier acción correctora por parte del poder político o de cualquier acción perturbadora por parte del poder

económico expresado a través de las posiciones monopólicas.

Ahora bien, la naturaleza de la prueba científica que legitima esta forma de hacer ciencia radica en la consistencia lógica interna del discurso científico. Es decir las conclusiones se consideran "legítimas" en la medida que estén lógicamente deducidas a partir de las premisas iniciales. Denominamos formal a este rigor y formalismo a esta práctica porque consisten en la aplicación sistemática de un cierto lenguaje lógico a partir de una axiomática inicial.

Sin embargo, este rigor formal no necesariamente es un rigor científico.

El rigor científico exige una correcta aprehensión de ciertos aspectos de la realidad "exterior" con el objeto de traducirla a una imagen inteligible y útil para los fines particulares que persigue el observador. Esa realidad exterior sólo puede expresarse en las premisas o axiomas que se toman como punto de partida previo a la aplicación del lenguaje formal. Posteriormente el resto del análisis se convierte en una axiomática puramente rutinaria.

Para que el lenguaje lógico y simbólico aplicado exprese no sólo un rigor formal sino también un rigor científico debe comportarse como un mecanismo analógico. Ese mecanismo analógico es un modelo. Sin embargo, ese modelo será aplicable y pertinente en la medida que exprese la realidad exterior. En tal caso podemos "olvidarnos" del proceso real y estudiar solamente el modelo.

Sin embargo, las premisas en que se funda el modelo de competencia perfecta para alcanzar posiciones estables de equilibrio general, no reflejan la lógica interna de la realidad exterior y constituyen un falso paradigma.

C. Visiones contemporáneas

Intentaremos resumir aquí los antecedentes teóricos del abordaje que se ensaya en las próximas secciones.

En primer lugar, es necesario recoger la perspectiva de Keynes^{6/} y Kalecki^{7/} en la medida que enfatizaron la importancia de la demanda efectiva en la determinación del dinamismo de la producción y del empleo. A través de su función

6/ Keynes, Teoría General de la Ocupación, El Interés y el Dinero, F.C.E., México, 1943.

7/ Kalecki, Teoría de la Dinámica Económica, F.C.E., 1960.

consumo y de las propensiones a consumir y ahorrar imperantes en el sistema, Keynes puso de manifiesto la decisiva importancia de la demanda final en la determinación de los niveles de actividad del sistema económico. También puso de relieve la importancia del gasto público como instrumento capaz de compensar los decaimientos de la demanda final sea de bienes de consumo o de inversión.

Kalecki, profundizó, al igual que Robinson, Kaldor y otros, en la influencia que la distribución funcional del ingreso ejercía sobre las propensiones a consumir y por esa vía sobre los niveles de ingreso y empleo en el sistema.

Partiendo de esa regularidad empírica denominada ley de Engel y ubicándose también del "lado de la demanda", Raúl Prebisch^{8/} puso de relieve a principios de los años cincuenta, la circunstancia de que los incrementos en el ingreso medio o los cambios en su distribución, daban lugar a un crecimiento no proporcional en dos distintos rubros de la demanda final. Esta diferente elasticidad ingreso de la demanda, implicaba crecimiento de diferente ritmo en los diferentes ramas de la estructura productiva. Este autor también enfatizó que la incorporación de progreso técnico tendía a determinar una disminución en el componente de productos primarios dentro del valor total de los bienes finales que se elaboraban.

Como bien lo hizo notar Prebisch, tanto la producción como el empleo, tendían a crecer más que proporcionalmente en ciertos rubros de la industria y los servicios, afectando en consecuencia las oportunidades de ocupación que los diferentes sectores del aparato productivo iban generando.

Simón Kuznets a fines de los años cincuenta, hilvanó también la regularidad empírica de Engel, como punto de partida para explicar el crecimiento más que proporcional de la producción y el empleo dentro de la industria y los servicios, si se lo compara con el crecimiento de la actividad agrícola.^{9/}

8/ Prebisch, Raul, Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico, Primera Edición, septiembre de 1952, Segunda edición conmemorativa, febrero de 1973.

9/ Kuznets, Simón, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, CEMLA, México, 1964, en especial pp. 63-64.

De allí, a la "traducción espacial de este proceso no hay más que un paso. Se ponen, así, de relieve los factores estructurales básicos que explican el proceso de migración rural-urbana de fuerza de trabajo como tendencia sostenida de largo plazo. Esa es, también, la explicación básica del proceso de urbanización enfocado desde una perspectiva económica.

He aquí entonces, sintéticamente, presentados los antecedentes conceptuales básicos en que se funda la interpretación del capítulo siguiente. A ellos deberá agregarse el concepto de "capital" de raíz schumpeteriana, con que se inicia la próxima sección, y la importancia otorgada por Marx al concepto de progreso técnico.

Sin embargo, la próxima sección (y las que le siguen) no se abocará al estudio de las migraciones rural-urbanas de fuerza de trabajo, sino que intentará adaptar estos instrumentos conceptuales para lograr un enmarcamiento económico de las migraciones interregionales de fuerza de trabajo.

2. El Desarrollo Regionalmente Diferenciado

A. El concepto de capital utilizado

La noción de capital que aquí utilizaremos se funda en la concepción schumpeteriana pero generalizándola a todas las unidades productivas que operan en el mercado y no solamente a aquéllas que son puestas en marcha merced a la intervención del empresario innovador.

Schumpeter concibe el capital como un fondo de poder adquisitivo a disposición del empresario innovador. Los medios fijos o circulantes de producción no son capital se compran con capital. El valor de esos medios de producción expresa la cantidad de poder adquisitivo que podría obtenerse a cambio de ellos.^{10/}

Aquí concebiremos el capital como el fondo de poder adquisitivo a disposición de todos los empresarios (sean o no innovadores). La expresión capital utilizado designará aquella magnitud de poder adquisitivo general que los empresarios (sean o no propietarios del capital) utilizan para constituir el poder productivo, desarrollar el proceso productivo y generar el producto final.

Así concebida esta magnitud de poder adquisitivo general es capital utilizado cuando por así decirlo, fluye desde el "bolsillo" de los empresarios hacia el "bolsillo" de los propietarios ofertantes de los factores productivos requeridos. Se convierte en ingreso generado y apropiado cuando llega al "bolsillo" de estos últimos y en ingreso utilizado cuando se transforma en demanda de productos finales. Esta demanda de productos finales incluye nuevos instrumentos de producción (adquiridos por los empresarios con utilidades de períodos anteriores o créditos netos obtenidos del sistema bancario).^{11/}

Este concepto de utilización de capital es, claramente, más englobador que el concepto de inversión en su sentido keynesiano corriente. El no alude solamente a la adquisición empresarial de nuevos instrumentos de producción que incrementan

^{10/} Schumpeter, Teoría del Desarrollo Económico, F.C.E., 1960, México.
^{11/} Como se observa en trabajos estrechamente vinculados con esta concepción, la creación recurrente de créditos netos permite un crecimiento en la magnitud dineraria del capital utilizado que resulta imprescindible para que las ganancias macroeconómicas netas arrojen un resultado positivo. Véase, Di Filippo, Armando, Capital, Excedente y Valor, mimeo., preliminar para crítica y comentarios, Santiago, diciembre, 1977.

el poder productivo preexistente. También se refiere al modo de utilizar ese poder productivo preexistente y a las posibilidades de su reconstitución o reconversión. En suma la utilización de capital no sólo se refiere a una expansión en el poder productivo preexistente sino también a una eventual reconversión atendiendo al "cómo", "qué" y "para quién" involucrados en la oferta de bienes finales.^{12/} En consecuencia la inversión, sea que la consideremos como un componente de la demanda efectiva o como una adición al poder productivo del sistema económico constituye un concepto menos englobador que el de utilización de capital, tal como aquí se concibe.

La noción de utilización de capital y el concepto de capital que aquí hemos propuesto puede resultar no muy fácilmente "digerible" atendiendo a las conceptualizaciones en boga sobre la materia.

Hemos dicho que él equivale al ingreso generado en cada período. Por qué entonces no hablar directamente de este ingreso?

En realidad a pesar de equivaler al ingreso generado, el concepto de capital utilizado tiene connotaciones más profundas.

En primer lugar pone de manifiesto que el ingreso percibido por los propietarios de los medios y condiciones de la producción es el resultado de actos decisorios que emanan de quienes controlan (sean capitalistas o empresarios) el poder adquisitivo general aplicado a la adquisición de medios de producción.

A diferencia del concepto más restringido de inversión que engloba sólo una fracción del ingreso generado en cada período, la utilización del capital alude no sólo a los incrementos futuros en el poder adquisitivo general que derivan de la adquisición de nuevos instrumentos de producción, sino también a las modalidades de constitución del poder productivo preexistente. De allí se derivan las modalidades de utilización del poder productivo preexistente.

Así la utilización de capital genera no sólo una determinada magnitud y distribución del ingreso generado, sino también una determinada magnitud y composición del producto final afectado. Ambos aspectos dependen del comportamiento empresarial y, por detrás de él, de las decisiones de los propietarios del capital.

^{12/} En torno a estas ideas véase de Aníbal Pinto: i) "Heterogeneidad Estructural y Modelos de Desarrollo Reciente en América Latina" en el libro Inflación, Raíces Estructurales, F.C.E., colección lecturas, 1973; ii) "Notas sobre los Estilos de Desarrollo en América Latina" en Revista de la CEPAL, N°1, Santiago, Chile, 1976.

Así concebida la utilización del capital expresa el ejercicio del poder económico en una economía descentralizada.

Si bien así presentado, el concepto carece de cualquier connotación valorativa, tiene la virtud de poner de relieve que, por detrás de las fuerzas "impersonales" del mercado, hay fuerzas y agentes mucho más "personificables" (empresarios y propietarios del capital bajo su forma dineraria). A ellos compete determinar el qué y cómo de la producción en cada período y las modalidades y orientación en el desarrollo de la producción futura, mediante las orientaciones que asume la aplicación de progreso técnico que ellos introducen en el proceso productivo.

En suma se pone así de relieve que "por detrás" de la composición de la oferta de bienes finales y de la distribución del ingreso dinerario existe una complicada trama de procesos decisorios que están reservados a los que controlan (por propiedad o "delegación") el capital bajo su forma dineraria. El reconocimiento a nivel analítico de este hecho (más o menos obvio a nivel de sentido común) puede ser de importancia para la evaluación de políticas económicas en cuanto a su viabilidad y eficacia. También puede ser útil para estimar la magnitud de la responsabilidad social que recae sobre aquellos agentes en donde se inicia la trama de procesos decisorios referidos al "qué", "cómo", "para quién", y "dónde" del proceso productivo.

Así concebida la utilización de capital está por "detrás" del proceso de valorización de los bienes finales entendido como la adjudicación de un precio a cada componente del producto final.

Al permitir la constitución del proceso productivo la utilización de capital determina la distribución del tiempo de trabajo vivo y cristalizado entre las diferentes mercancías de uso final. En efecto dicha distribución depende de la asignación de los procesos técnicos en el "qué" y "cómo" de la producción. Desde este ángulo la composición de la oferta final es claramente un resultado de la utilización del capital. (Marx, parte de aquí para clarificar su dinámica ocupacional).

Pero además, desde un punto de vista macroeconómico al utilizar capital, los empresarios en su conjunto pagan remuneraciones a los propietarios de los factores de la producción. Al distribuirse los ingresos de cierta manera, se distribuye también la capacidad para optar las mercancías que se ofertan en el mercado. La "utilidad marginal" de las mercancías de uso final está claramente condicionada por esta distribución de la capacidad para optar. Desde este ángulo también la composición de la demanda final es claramente un resultado de la utilización del capital.

X En pocas palabras, al activar simultáneamente desde el lado de la oferta y de la demanda la utilización del capital es el determinante en última instancia del proceso de valorización del producto social.

Nótese entonces que al utilizar capital los empresarios distribuyen una masa de dinero entre los ofertantes de factores productivos y simultáneamente la dotan de un poder adquisitivo general expresado a través de la magnitud y composición de la oferta de bienes finales. En otras palabras, los empresarios tomados en su conjunto crean el poder adquisitivo del dinero que ellos mismos distribuyen bajo la forma de remuneraciones a los propietarios de los factores de la producción.

Al crear poder productivo adicional los empresarios promueven el desarrollo económico. Al reconstituir el poder productivo preexistente ellos dotan a ese desarrollo económico de una orientación o estilo específicos.^{13/}

La movilidad interregional del capital

X Al comienzo de cada período productivo denominaremos empresas a la combinación productiva de medios de producción, proveniente de períodos anteriores y sometido al comando de una sola voluntad empresarial. Esta voluntad empresarial puede personificarse en el propietario de los medios de producción y de las capacidad financiera^{14/} requerida a estar depositada en un individuo o comité que retiene las funciones empresariales o parte importante de ellas.

Así concebida cada empresa no sólo es un ente económico sino también una unidad tecnológica. Un establecimiento que constituye la sede de un poder productivo y se localiza en el espacio.

En un sentido unilateralmente económico que haga abstracción de esa realidad tecnológica que denominaremos establecimientos de poder productivo, la empresa representa un conjunto de establecimientos sometidos al comando de un solo propietario de capital que puede ser una persona física o jurídica.

^{13/} Como veremos en la última parte, la acción del Estado, y las estrategias de desarrollo que los detentadores del poder político persiguen a través de dicha acción, también forman parte de un estilo de desarrollo económico. En este capítulo hacemos abstracción de dichas estrategias para captar con más nitidez las tendencias generales del sistema económico fundadas en la racionalidad de los agentes privados que poseen y utilizan capital.

^{14/} A nivel de cada empresa esa capacidad financiera alude al poder adquisitivo necesario para pagar salarios, rentas y otras remuneraciones requeridas para constituir el poder productivo particular de cada empresa e iniciar el proceso productivo. En otras palabras se refiere a la magnitud del capital utilizable (en nuestro sentido) por cada empresario.

Los establecimientos entendidos como "capital" expresan también "un valor" que aparentemente debería adicionarse a la magnitud de dinero que compone el "capital circulante".

Sin embargo queremos deslindar de manera enfática la materialidad concreta de aquellos bienes que corrientemente suelen denominarse "capital fijo" y "capital circulante", del poder adquisitivo general, expresado en las unidades monetarias requeridas para adquirir esos bienes.

En este contexto entendemos por capital a un poder adquisitivo general objetivado y medido a través del dinero que se enfrenta al "mundo" de los bienes (sean estos materiales o inmateriales).^{15/}

Este deslinde entre el "mundo" del poder adquisitivo general y el "mundo" de las mercancías (materiales o inmateriales) con un valor de uso intrínseco resulta fundamental para abordar el tema del desarrollo económico desde una perspectiva espacial.

^{15/} Dice Schumpeter: "Si el empresario compra los medios productivos necesarios y -como asumiremos- también los servicios necesarios del trabajo, carece ya del capital que tenía a su disposición. Lo ha entregado a cambio de medios productivos. Se ha disuelto en "ingresos". Hoy (año 1912, A.D.F.) la concepción tradicional es que su capital consiste en los bienes adquiridos. Incluso es un supuesto previo de esta interpretación que la función del capital al adquirir bienes se ignore completamente reemplazándose por la hipótesis irreal de que se prestan al empresario los bienes mismos que precisa. Si no se hace esto, y si se distingue, de acuerdo con la realidad, el fondo del cual se pagan los bienes de producción, de los medios productivos en sí, no puede haber duda en mi opinión de que este fondo es a lo que se refiere todo lo que se acostumbra llamar capital, y todo lo que se designe como fenómeno capitalista". J. A. Schumpeter. Teoría del Desarrollo Económico. (Fondo de Cultura, México, 1967, p. 126). Recuérdese que, así entendido en su naturaleza, el concepto de capital en Schumpeter es menos englobador que el utilizado en este ensayo. Schumpeter habla de capital como un fondo de poder adquisitivo puesto a disposición de los empresarios innovadores. Aquí nos referimos a la totalidad de los fondos manejados por la totalidad de los empresarios (sean "Schumpeterianos" o no).

En los sistemas económicos contemporáneos las relocalizaciones espaciales de poder adquisitivo general generan un costo económico prácticamente despreciable. Esto se debe a que el "costo de transporte" de la mercancía dinero no guarda ninguna relación con la magnitud de valor objetivada en (y medida por) ese dinero. La mercancía dinero tiene la propiedad de ser fungible y su valor puede ser "portado" por cualquier unidad monetaria de curso legal.

Las transferencias bancarias recíprocas de poder adquisitivo general exigen una muy reducida movilización de instrumentos de pago que se hace mínima en relación con los metales preciosos. Esto determina que la movilidad espacial del poder adquisitivo generado en un determinado lugar suele ser potencialmente superior a la movilidad espacial del producto social generado "contra" el pago de ese poder adquisitivo y desde luego a la de los medios materiales de producción que contribuyeron a generar ese producto.

En suma dentro de un sistema económico más o menos integrado el poder adquisitivo se desplaza a máxima velocidad y mínimo costo.

Atendiendo a esta facilidad de desplazamiento surge de inmediato una distinción fundamental. El poder adquisitivo utilizado bajo la forma de consumo personal disponible, presenta una localización que depende de la localización personal de sus portadores. Por el contrario el poder adquisitivo utilizado bajo la forma de capital no depende en absoluto de la localización personal de sus propietarios y sólo está "atado" a la localización material de los medios de producción no relocalizables. Tal es el caso de los recursos minerales no renovables, la tierra cultivable, las riquezas submarinas, etc. En tales casos la localización de los medios productivos determina la localización del capital utilizado y por esa vía la localización de los restantes medios de producción y de la fuerza de trabajo que debe procesarlos.

Es por esa razón que, en la extracción y procesamiento inicial de recursos naturales es el capital el que acude hacia los recursos. Esta situación es característica de las actividades que suelen designarse englobadamente bajo el nombre de sector primario. Estas son las actividades típicamente localizadas en las áreas periféricas.

De manera simplificatoria y esquemática en el otro polo o extremo de los criterios locativos se ubican las actividades orientadas a la elaboración de mercancías de uso final. Estas actividades tienden a localizarse en las regiones

donde se concentra la demanda final. Principalmente la demanda final de medios de consumo.^{16/} En su expresión típica estas regiones o áreas pueden ser denominadas centrales.

Sin embargo, es poco más lo que puede decirse en materia de "teoría" de la localización sin un conocimiento adecuado de las circunstancias histórico estructurales que han determinado las localizaciones preexistentes de la población y la actividad económica. El desconocimiento de esta realidad obvia

determina el formalismo abstracto y estéril de muchas teorías de la localización.

B. Los estilos de desarrollo económico y su diferenciación regional

En cada momento histórico el proceso capitalista parte de una dada localización regional de los establecimientos que componen la expresión tecnológica de la estructura productiva.

Dentro de cada región económica coexisten espacialmente un conjunto de unidades, ramas y sectores productivos que considerados conjuntamente constituyen un segmento de la estructura productiva del sistema económico nacional. Este es un primer dato típicamente histórico estructural que debe ser recogido en cualquier diagnóstico del proceso de desarrollo económico regional.

^{16/} "Podemos decir, como generalización un tanto burda, que las primeras etapas de producción están orientadas hacia las materias primas y las últimas hacia los mercados, mientras que las intermedias son relativamente independientes de las consideraciones de transferencia. La flexibilidad en las combinaciones de materiales utilizados o de productos elaborados aumenta el campo de elección y generalmente favorece más la orientación hacia las fuentes de materias primas o mercados que hacia los puntos intermedios". Véase Edgar M. Hoover, Localización de la Actividad Económica, Fondo de Cultura, México, 1951, p. 57.

Asimismo dentro de cada región económica coexiste un conjunto de asentamientos poblacionales (rurales o urbanos) compuestos por aquellos agentes que se "ocupan" en las referidas actividades o dependen económicamente de los ingresos generados por aquellos "ocupados". Desde otro punto de vista una parte de estos contingentes ocupados percibe ingresos a partir de los cuales es posible estratificarlos desde un ángulo distributivo. Los que viven del trabajo personal que desempeñan en la región gastan predominantemente sus ingresos en la misma. Sin embargo, a medida que se asciende en la estratificación de ingresos es posible que ciertos gastos, (en servicios altamente especializados que no son exportables, o en manufacturas durables de alto precio, por ejemplo) se localicen directamente en otras regiones diferentes a aquellas en donde viven y trabajan.

Conjugando ambos aspectos de la dinámica económica, en cada región preexistente una estructura productiva con su correspondiente estructura ocupacional, capaz de generar una oferta con una composición específica. Paralelamente, a esa estructura ocupacional le corresponde una estratificación de ingresos con repercusiones diferentes en materia distributiva según cuales sean las tasas de actividad, la estructura por edades y, consecuentemente, las tasas de dependencia que "soporta" esa población ocupada.

¿En qué sentido cabe decir que cada región es un subsistema que forma parte de un sistema económico nacional más amplio?

En un primer sentido no todo lo que produce la región se consume internamente. Por esto la región exporta parte de su producción. En un segundo sentido no todo lo que la región consume se produce internamente. Por esto la región importa parte de los productos que satisfacen su demanda interna.

En primer lugar esta interdependencia recíproca de los subsistemas económicos regionales refleja el conjunto de relaciones intersectoriales tal como se cristalizan y "congelan" en una típica tabla del tipo Leontief convenientemente regionalizada.^{17/}

^{17/} Partiendo de este tipo de relaciones interindustriales (y de los conceptos de economías externas elaborados por Scitowsky), Francois Perroux distingue entre i) las clásicas relaciones económicas de corte "paretiano", según las cuales las empresas sólo se relacionan recíprocamente en virtud de la estructura de precios relativos; ii) otro conjunto de relaciones fuertemente ligadas a la estructura tecnológica cristalizada en el conjunto de relaciones interindustriales que se generan en el interior de un sistema económico nacional. Véase, La Economía del Siglo XX, Op.Cit.

En segundo lugar los subsistemas "interdependen" atendiendo a la composición regional de la demanda interna de bienes de consumo final, y de nuevos medios de producción correspondientes a la inversión regional.

¿Cuál es la lógica que preside la dinámica interna de estas interdependencias? ¿Cuál es el punto de partida que cabría sugerir para aprehender esta dinámica?

Como ya observáramos en secciones anteriores esta lógica debe buscarse en los criterios que orientan la utilización del capital desde el punto de vista de su asignación interregional.^{18/}

Las modalidades específicas de utilización del capital y el ritmo y crecimiento de la distribución del ingreso personal disponible para consumo que de allí derivan, determinan un punto de partida para analizar los estilos económicos de desarrollo desde un punto de vista regional.

Los empresarios con el objeto de "capturar" esos niveles de ingreso monetario que ellos mismos han generado efectúan estudios de mercado para lanzar una diferenciada gama de productos capaces de satisfacer una necesidad similar a distintos niveles de precios unitarios, que responden a las tendencias en la distribución y crecimiento del ingreso dentro de cada región. Por este camino, los empresarios buscan a los detentadores de poder adquisitivo con el objeto de suscitarles un deseo adquisitivo acorde con su respectiva capacidad de pago. De este modo a partir de una dada distribución del ingreso no se deriva directamente una determinada composición de la demanda final de bienes de consumo. La relación es más compleja pues son los empresarios quienes a través de sus estudios de mercado generan una oferta capaz de capturar el poder adquisitivo disponible en los diferentes estratos de ingreso. De este modo en un sentido

^{18/} Está desde luego el Estado como receptor fiscal de ingresos tributarios, como ente facultado para emitir moneda y crear dinero secundario, como generador de demanda y de empleo, y como asignador de inversión pública tanto en infraestructuras sociales como en actividades productivas diversas. Su comportamiento puede ratificar o contrarrestar las tendencias espontáneas que brotan de la utilización de capital bajo criterios de racionalidad capitalista. La influencia del Estado en estos campos será tratada más adelante.

muy concreto la distribución del ingreso es la que directamente tiende a determinar la composición de la oferta de bienes de consumo final que por así decirlo, constituye la "apuesta" empresarial para capturar el poder adquisitivo de sus consumidores. Por esta vía, los vagos deseos adquisitivos de los consumidores solventes se traducen en una concreta composición de la oferta agregada de bienes de consumo final.

A medida que el ingreso crece, la demanda se diversifica de una manera que no es aleatoria ni arbitraria. Independientemente de la "dirección" que asuma esa diversificación (aspecto sobre el que volveremos más adelante) lo cierto es que ella involucra crecimientos de ritmo diferente en los sectores productivos que satisfacen directa o indirectamente esa diversificación. Como los establecimientos que corresponden a esos sectores productivos están, como es obvio, regionalmente localizados, serán esas regiones las que recibirán un estímulo económico adicional.

He aquí expresado el meollo de la relación entre un determinado estilo de desarrollo económico y su traducción en un desarrollo regional diferenciado que recoge los rasgos de ese "estilo".

Nótese que a los fines de determinar estas repercusiones regionales es necesario analizar las tendencias globales que asume el crecimiento y la distribución del ingreso en el sistema económico tomado como una totalidad. Diferentes perfiles distributivos del ingreso en cada región económica pueden generar, teóricamente, un mismo resultado a nivel del perfil distributivo del ingreso nacional. Es ese perfil distributivo global el que configura el mercado nacional.

Corresponde analizar entonces el crecimiento sectorialmente diferenciado de la producción, en respuesta a las modalidades que asume la composición de la oferta de bienes finales. Es evidente que las regiones en donde se localizan los sectores más dinámicos, crecerán a un ritmo más veloz en términos de la generación del valor agregado. En un segundo momento analizaremos las repercusiones que en materia de ocupación y demanda de fuerza de trabajo puedan derivarse de este crecimiento económico regionalmente diferenciado.

Es por esta vía que el crecimiento del ingreso medio y las modalidades particulares de su distribución generan un desarrollo económico regionalmente diferenciado en el interior de cada sistema económico nacional. Con el objeto de centrarnos en

estas repercusiones interregionales, supongamos un sistema económico nacional cerrado y autosuficiente.

A medida que crece el ingreso medio por habitante, y aun suponiendo una distribución estrictamente igualitaria del mismo, la composición de la demanda de bienes de consumo tiende a modificarse en una "dirección" determinada.

Partiendo de algunas regularidades empíricas que suelen denominarse "Ley de Engel" puede observarse que en general tiende a crecer el valor de los productos manufacturados y de ciertos servicios, de un modo que es más que proporcional al crecimiento del ingreso medio por habitante. Asimismo se ha postulado que el progreso técnico tiende a disminuir el componente de las materias primas en el valor agregado de los productos finales, sean estos bienes de consumo o instrumentos de producción. Como ejemplificación de esta segunda idea, puede observarse que el valor de los productos primarios contenidos en el valor total de una carreta de bueyes es muy superior al valor de los productos primarios de un avión supersónico (si se los considera en términos relativos con respecto al valor total de estos bienes).^{19/}

La "traducción" de estas tendencias con respecto a la dinámica de la estructura productiva, determina un crecimiento más que proporcional en el valor agregado por las industrias productoras de artículos de uso final (sean medios de vida o instrumentos de producción), por las actividades de servicios de consumo final. (servicios personales calificados y no calificados, servicios financieros y bancarios, servicios de protección y seguridad, etc.).

Ahora bien, si efectuamos una nueva "traducción" de estas tendencias sectoriales con respecto a la dinámica de los subsistemas económicos regionales ^{industriales} cabe deducir un par de conclusiones de carácter general. En primer lugar las actividades/productoras de bienes de uso final (sean éstos productos materiales o servicios), tenderán como es obvio a localizarse cercanamente a los mercados en donde se aglomeran sus potenciales demandantes. En consecuencia es posible que, a igualdad de otros factores estas actividades prefieran localizarse en los principales centros urbanos.

En segundo lugar, al adoptar estos criterios locativos generarán empleos adicionales en estas actividades que, por definición, son las más dinámicas (en el sentido de que crecen a un ritmo superior al del producto global).

^{19/} La consideración conjunta de estos dos efectos fue desarrollada por Raúl Prebisch en Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico, Op.Cit., 1952.

Surge de aquí un movimiento de causación circular según el cual la localización de las actividades productoras de los bienes de consumo final tiende a preferir las principales aglomeraciones urbanas, generando una magnitud adicional de empleos que incrementa el tamaño de esas aglomeraciones y de los mercados de bienes finales que ellas representan. Esto tiende a reforzar las tendencias locacionales de los empresarios en dichas rubros dinámicos.

Todo este proceso se refiere claramente a la disminución de la importancia de la actividad primaria en la composición valórica del producto global dentro de las tendencias de la producción a nivel sectorial y, paralelamente, a la disminución de la importancia de la población rural dentro del total de la población de los estados nacionales con economías en proceso de industrialización.

C. Diversificación productiva, empleo y migraciones

En esta sección se considerarán subsistemas económicos especializados en la producción de cierto tipo de bienes con respecto a sus respectivos comportamientos en materia de producto y empleo.

Este ejercicio desarrollado aquí de manera abstracta y ahistórica, contribuirá a clarificar el marco conceptual de las argumentaciones elaboradas en la parte IV de este trabajo con referencia a América Latina.

En primer lugar se presentarán ciertas asimetrías en la dinámica del crecimiento económico^{1/} y del crecimiento del empleo, para subsistemas regionalmente especializados. De aquí surgen ciertas conclusiones en materia de dinámica migratoria.

En segundo lugar se analizará un sistema económico "abierto", en que la principal variable dinamizadora del crecimiento del producto y del empleo sea la exportación.

En tercer lugar se presentan ciertas observaciones globales y conclusiones sintéticas en torno al tema de la especialización productiva, la dinámica del ingreso, el empleo y la dependencia recíproca de los subsistemas económicos.

a) Los desplazamientos de fuerza de trabajo. Considérese un sistema económico global dividido en dos grandes tipos de subsistemas económicos regionales. El primer tipo de subsistema sólo produce bienes primarios (P); el segundo sólo produce manufacturas (M). Sin embargo en ambos subsistemas se demandan tanto manufacturas como (eventualmente) productos básicos.

En consecuencia existen condiciones de libre comercio que permiten transar manufacturas por bienes primarios en la medida necesaria para satisfacer la demanda conjunta por ambos bienes que se verifica en cada tipo de subsistema.

^{1/} Como se profundizará en la parte IV los conceptos de crecimiento y desarrollo económico no son sinónimos.

Se admite además que la elasticidad ingreso por la demanda de manufacturas es mayor que la unidad, y la de bienes primarios es menor que la unidad. Como ambos subsistemas operan ofertando sus bienes al sistema global, es el crecimiento medio del ingreso a nivel global el que interesa para calcular las mencionadas elasticidades. Bajo estas condiciones de estricta especialización resulta evidente que el ritmo de crecimiento del producto en cada subsistema será una función de la elasticidad ingreso por la demanda de los respectivos bienes que se elaboran en cada uno. Esta afirmación supone que la utilización del capital irá ajustando la magnitud y composición de la oferta de cada tipo de bienes atendiendo a los movimientos respectivos en las tasas de ganancias a medida que va cambiando la composición de la demanda. Aceptando esta adecuación flexible en la creación de capacidad productiva y de oferta efectiva de bienes, resulta inmediato que el producto tenderá a crecer más rápidamente en el subsistema económico que elabora aquellos bienes para los cuales la elasticidad ingreso por la demanda es más alta.

- En efecto si

$$\frac{\frac{dP}{P}}{\frac{dY}{Y}} = \alpha_p \quad \frac{\frac{dM}{M}}{\frac{dY}{Y}} = \alpha_m \quad \begin{matrix} \alpha_p < 1 \\ \alpha_m > 1 \end{matrix}$$

donde: $\frac{dP}{P}$ = tasa de crecimiento de la demanda (y, en equilibrio, de la oferta) de los productos primarios que elabora el primer tipo de subsistema.

$\frac{dM}{M}$ = tasa de crecimiento de la demanda (y, en equilibrio, de la oferta) de los productos manufacturados que elabora el segundo tipo de subsistema.

$\frac{dY}{Y}$ = tasa de crecimiento del ingreso del sistema global.

podemos escribir

$$\frac{dY}{Y} = \frac{1}{\alpha_p} \cdot \frac{dP}{P} \quad \text{y} \quad \frac{dY}{Y} = \frac{1}{\alpha_m} \cdot \frac{dM}{M}$$

de donde

$$\frac{dP}{P} = \frac{dM}{M} \cdot \frac{\alpha_p}{\alpha_m}$$

puesto que $\alpha_p < 1$ y $\alpha_m > 1 \rightarrow \frac{\alpha_p}{\alpha_m} < 1$

de donde surge inmediatamente que

$$\boxed{\frac{dP}{P} < \frac{dM}{M}}$$

En otras palabras el ritmo de crecimiento del producto global será más lento en el subsistema productor de P que en el subsistema productor de M. O de manera más concreta las regiones productoras de manufacturas son más dinámicas que las productoras de materias primas.

Cabría preguntarse, a partir de esta proposición general, cuál deberá ser el comportamiento del empleo.

Suponiendo que el ritmo de introducción de progreso técnico fuera más o menos constante en ambos subsistemas y las variaciones en las productividades laborales respectivas también; el crecimiento del empleo debería ser más veloz en los subsistemas industrializados. En general el crecimiento del empleo será igual a la diferencia entre el crecimiento del producto y el crecimiento de la productividad. Por ejemplo en el subsistema que elabora bienes primarios si diferenciamos la expresión:

$$\frac{d\left(\frac{P}{T}\right)}{\frac{P}{T}} = \frac{dP}{P} - \frac{dT}{T}$$

podemos escribir:

$$\frac{dT}{T} = \frac{dP}{P} - \frac{d\left(\frac{P}{T}\right)}{\frac{P}{T}}$$

donde $\frac{d\left(\frac{P}{T}\right)}{\frac{P}{T}}$ = expresa el diferencial de productividad laboral con respecto a la productividad total por trabajador. Es decir la tasa de crecimiento de la productividad.

$\frac{dP}{P}$ = expresa el diferencial del producto con respecto al producto total, o sea la tasa de crecimiento del producto.

$\frac{dT}{T}$ = expresa el diferencial del empleo con respecto al empleo total; o sea, la tasa de crecimiento del empleo.

Bajo las condiciones expuestas más arriba los problemas de empleo que puedan surgir en cada subsistema, dependerán del ritmo de crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo, el que, a su vez, depende del crecimiento de la población, de la estructura por edades y de las tasas de actividad, en cada región.

Habría razones para suponer que la tasa natural de crecimiento de la población será más baja en las regiones industrializadas, porque éstas suelen estar más urbanizadas, porque el nivel educacional medio es más alto, etc.

Supongamos, sin embargo, para simplificar que la tasa de crecimiento de la población $\left(\frac{dN}{N}\right)$ es igual en cada subsistema. Esto determinará que el producto por habitante crezca a un ritmo más veloz en las áreas industrializadas.

Ya que:

$$\frac{d\left(\frac{M}{N}\right)}{\frac{M}{N}} = \frac{dM}{M} - \frac{dN}{N} \quad \frac{dM}{M} > \frac{dY}{Y}$$

y $\frac{dN}{N}$ es igual en ambos subsistemas.

Supongamos, también para simplificar, que a nivel global, la tasa de crecimiento de la ocupación sea igual a la tasa de crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo. Es decir que exista equilibrio global en el mercado de trabajo, al menos en términos potenciales.

Ese equilibrio global de acuerdo con nuestros supuestos simplificados anteriores implica necesariamente un desequilibrio en los respectivos mercados regionales de trabajo. En el subsistema productor de M, cuyo producto crece a una tasa más veloz, también lo hará su demanda de trabajo. Verificándose que

$$\frac{dT^o}{T^o} < \frac{dT}{T} = \frac{dP}{P} - \frac{d\left[\frac{P}{T}\right]}{\frac{P}{T}}$$

donde T^o oferta de fuerza de trabajo.

Este desequilibrio puede paliarse acelerando la tasa de crecimiento de la productividad, por la vía de una más intensa introducción de progreso técnico.

Por el contrario en el subsistema productor de P se verificará la situación opuesta.

$$\frac{dT^o}{T^o} > \frac{dT}{T} = \frac{dP}{P} - \frac{d\left(\frac{P}{T}\right)}{\frac{P}{T}}$$

Aquí las alternativas para superar el desequilibrio podrían ser tres. La primera sería acelerar la tasa de crecimiento del producto lo que no parece posible atendiendo a la elasticidad ingreso por la demanda de bienes primarios. La segunda desacelerando la tasa de crecimiento de la productividad, lo que implicaría una desaceleración en la tasa de crecimiento del producto por habitante,^{1/} y por lo tanto en el ritmo de crecimiento económico.

1/ La relación entre la productividad y el producto por habitante no es necesariamente una proporción constante. Ella se ve afectada por las tasas de actividad y las tasas de dependencia de la población bajo análisis.

Sea:

- N: población total
- T: trabajadores ocupados
- D: población dependiente
- P: producto social
- a: productividad del trabajo (P/T)
- β : tasas de actividad (T/N) (suponiendo pleno empleo)
- α : tasas de dependencia (D/T)
- b: producto por habitante (P/N)

teniendo en cuenta que [1] $N = T + D$

$$[2] \quad \beta = \frac{T}{T + D}$$

[3] $P = T \cdot a$ dividido por N en [3]

$$\frac{P}{N} = \frac{T}{N} \cdot a \quad \text{lo que también puede expresarse}$$

$$b = \beta \cdot a \quad \text{recordando la relación [2]}$$

$$b = a \cdot \frac{1}{1 + \alpha}$$

Puede decirse que el ingreso por habitante (b) es directamente proporcional a la productividad del trabajo (a) e inversamente proporcional a las tasas de dependencia (α).

La tercera sería una reasignación en la oferta de fuerza de trabajo desde los subsistemas en que es más abundante, hacia aquellos en que es relativamente escasa.

La expresión espacial de este desplazamiento intersistémico expresaría un proceso migratorio que sólo sería posible a nivel interregional, entre subsistemas que admiten libre movilidad de factores productivos.

Esta movilidad no existe a nivel internacional donde los desplazamientos de capitales o recursos humanos y materiales está políticamente regulada.

Por el contrario en los subsistemas económicos regionales cabría esperar una migración desde las regiones que son sede de la producción de materias primas hacia las que se han especializado en la producción de manufacturas y presentan una creciente diversificación productiva.

b) El modelo de crecimiento hacia afuera. Supondremos un caso típico, extremo y obviamente irreal de un sistema económico que es dinamizado exclusivamente por la actividad exportadora. Se trata de un modelo en que tanto la inversión como el consumo dependen del ingreso^{1/} y éste, a su vez, depende del valor de las exportaciones. Para resaltar los aspectos del comercio exterior que nos interesa observar aquí supondremos que la magnitud de la inversión y del ahorro están equilibradas y que las propensiones a consumir y a invertir (ambas dependientes del ingreso) suman conjuntamente la unidad. Así hemos encerrado a nuestro modelo interno en un círculo vicioso en donde la inversión y el consumo dependen del ingreso y éste depende de la inversión. En un modelo cerrado esto nos lleva a una especie de "inmovilidad" en donde el ingreso

^{1/} Ackley, observa en relación con modelos de este tipo "Nos sentimos tentados a criticar este modelo por hacer demasiado; porque si tanto el consumo como la inversión dependen del ingreso, entonces no hay forma de explicar una variación en el ingreso salvo por referencia a un cambio en las funciones de inversión o consumo. Pero tal cambio conlleva una violación de los supuestos del modelo, que son que tanto el consumo como la inversión son funciones significativamente estables del ingreso. Podría criticarse con igual fuerza el modelo de oferta-demanda de la determinación del precio de mercado como inválido por la misma razón. En esta forma la crítica es difícilmente sostenible. Sin embargo el mismo punto formulado algo

(continúa)

(continuación)

diferentemente, se refiere a la utilidad empírica del modelo, y la posibilidad de su verificación estadística como veremos a continuación. Puede admitirse seguramente, como lo hace la mayoría que utiliza esta clase de modelo, que la función de inversión no es estable por mucho tiempo, sino que mas bien está sujeta a cambios frecuentes. De hecho esto dice que la inversión puede ser considerada como si tuviera dos componentes: un componente sistemático, que depende del nivel de ingreso, y un componente autónomo que varía y cuyas variaciones explican los niveles de equilibrio cambiantes de Y, C e I. El reconocimiento separado de la parte sistemática constituiría claramente una mejoría sobre el mero tratamiento de la inversión total como autónoma, si esta teoría describe correctamente los elementos sistemáticos en acción, y si somos capaces de dar contenido empírico a estos elementos sistemáticos." Teoría macroeconómica, UTEHA, México, 1965, p. 355.

no puede crecer porque no existe ninguna variable independiente cuyos movimientos induzcan cambios en las variables endógenas. Sin embargo el modelo ya no es "inmóvil" cuando introducimos el comercio exterior.

En este caso se adicionan dos variables más, una de ellas es la importación que depende también del nivel de ingreso a través de una dada propensión a importar y la otra son las exportaciones, que se determinan fuera del sistema y constituyen nuestra variable independiente.

El punto central de todo el ejercicio atañe a los factores que determinan la propensión a importar registrada en un dado sistema económico. Esta propensión a importar es la clave de nuestra argumentación, pues se encuentra orgánicamente vinculada tanto con los niveles de ingreso como con el grado de diversificación productiva del sistema.

La tesis que se pretende "plausibilizar" con esta formalización sencilla es que el efecto multiplicador del ingreso emanado de las exportaciones depende en primera instancia de la "propensión media a importar" del sistema, y en última instancia (a un nivel estructural más profundo) del grado de diversificación productiva alcanzado.

Dicho de otro modo, cuanto menos diversificada es la estructura productiva de un sistema económico, menor será el efecto multiplicador de sus exportaciones sobre el ingreso global del sistema.

Por otro lado, y paradójicamente, cuanto menos diversificada es la estructura productiva de un sistema económico, mayor es su grado de dependencia con respecto al comercio exterior y por lo tanto mayor su vulnerabilidad general al volumen y fluctuaciones de ese comercio:

Dados ciertos niveles -medios y por ramas- de productividad laboral dentro del sistema, ese escaso efecto multiplicador de las exportaciones sobre el producto también se expresa en el escaso efecto multiplicador del empleo "básico" sobre el empleo en "servicios" tal como fue estudiado en secciones anteriores (véase I-3-c).

Todo esto afecta desde luego la creación de oportunidades de empleo dentro del sistema y por esa vía los comportamientos migratorios.

El multiplicador que consideramos a continuación es más sistemático y completo que el de la base económica porque hace depender el ingreso y el empleo, no sólo de las exportaciones sino también del coeficiente de importaciones.

Supongamos que atendiendo a sus ventajas comparativas de orden natural un subsistema económico regional se ha especializado en la producción y exportación de un bien primario. Para ubicarnos en un caso límite que facilite la argumentación, supongamos que la totalidad de la producción regional se exporta y con ella se adquieren, vía importaciones, los bienes requeridos por el proceso productivo.

Sea: Y = ingreso regional
 I = demanda de inversiones
 C = demanda de bienes de consumo
 E = demanda externa a la región (exportaciones)
 M = importaciones de la región

luego $Y = C + I + X - M$

Sea además: a = propensión media a consumir
 a_i = propensión media a consumir bienes importados
 b = propensión media a invertir
 b_i = propensión media a invertir bienes importados

Se supone que el comportamiento empresarial es tal que todos los ingresos de la propiedad son el ahorro que financia la inversión. En otras palabras, se supone que excedente igual ahorro, y ahorro igual inversión.

Luego:

$$I = b.Y$$

$$C = a.Y \quad \text{donde } a + b = 1$$

$$M = (a_i + b_i) Y$$

en donde $a_i = a$

$$b_i = b$$

$$Y = aY + bY + X - (a_i + b_i) Y$$

$$Y - aY - bY + a_i Y + b_i Y = X$$

$$Y(1 + a_i + b_i - a - b) = X$$

$$Y = X \cdot \frac{1}{1 - (a + b - a_i - b_i)}$$

Dados los restrictivos supuestos de que hemos partido el multiplicador del comercio exterior es obviamente la unidad. Lo que en este caso límite equivale a decir que el valor de las exportaciones es igual al valor del ingreso. Esto sólo resulta lógicamente posible porque el total de la demanda interna se satisface con importaciones. En equilibrio esto implica $C + I = M$ y $M = X$.

Hasta aquí estamos en el terreno de las formalizaciones casi tautológicas por los peculiares valores que hemos otorgado a los coeficientes. Pero ellos sirven para expresar el caso extremo de un sistema puramente exportador cuyo nivel de ingreso global no sólo es proporcional a las exportaciones sino que es igual a ellas.

Cabría preguntarse ahora cuál puede ser la estructura de un sistema económico con estas características. Con el objeto de simplificar nuestra argumentación partamos de un esquema de relaciones intersectoriales similar al elaborado por Leontief. A medida que consideremos las diferentes transacciones que van teniendo lugar haremos alusión al casillero correspondiente de la tabulación graficada.

Sea:

	P	S	T	C	I	X		
	e	o	e	o	m	o	m	o
P	e	3						
	o							
S	e		2					
	o							
T	e							1
	o							
M	e	4	5	6				
	o				10	11		
V	s	7	8	9				
A	g	12	13	14				

En donde:

	C = Demanda bienes de consumo
Sector demanda final	I = Demanda bienes de inversión
	X = Demanda externa (exportaciones)
Sector de transacciones intermedias	P = Sector primario del aparato productivo
	S = Sector secundario del aparato productivo
	T = Sector terciario aparato productivo
Sector de valor agregado o generación de ingresos	S = Salarios
	G = Ganancias

e = transacciones directamente vinculadas con el complejo exportador

o = otro tipo de transacciones

M = importaciones

e = subsector que expresa las transacciones propias del complejo exportador

m = subsector que expresa los componentes importados de los bienes que satisfacen la demanda final

En el sector demanda final las únicas transacciones que se registran son las referentes a las exportaciones (1) y a la demanda importada de bienes de consumo (10) e inversión (11).

En el sector de la generación de ingresos solamente existen remuneraciones al trabajo y, por lo tanto, empleo -en los subsectores componentes del complejo exportador dentro de cada rama productiva (7), (8) y (9) que también son, por lo tanto, la fuente interna del excedente reinvertible (12), (13) y (14).

Por último, los sectores de demanda intermedia nos muestran la estructura sesgada y precaria de la producción que corresponde a este sistema económico. Las actividades primarias de exportación son desarrolladas por empresas, que venden la materia "bruta" (digamos petróleo) a empresas procesadoras (digamos refinerías) (3), que a su vez la entregan a un oleoducto (2), encargado de su venta y transporte para la exportación (1). Todos los insumos de estas empresas o actividades son importados (4), (5) y (6).

Aquí llegamos a un aspecto central de nuestra argumentación, pues ese alto coeficiente de importaciones expresa la incapacidad para producir internamente los bienes que componen la demanda interna, tanto de productos finales como intermedios. Esta incapacidad deriva a su vez de la absoluta falta de diversificación de su aparato productivo.

Los ingresos generados por esta actividad exportadora, tanto las remuneraciones al trabajo (7), (8) y (9) como otras remuneraciones a la propiedad (12), (13) y (14), se reintroducen en el sistema mediante la demanda de bienes de consumo o inversión. Sin embargo el efecto multiplicador de esa demanda, se filtra hacia afuera del sistema porque la totalidad de ella se satisface con importaciones (10) y (11). Esto explica por qué el ingreso final generado es igual a las exportaciones.

Ahora bien, toda la argumentación referida al multiplicador de las exportaciones, opera por el lado de la demanda y supone la constancia de la estructura productiva. Se supone que el grado de diversificación y la capacidad productiva del trabajo que corresponden al sistema bajo consideración se mantienen constantes. Esos parámetros estructurales se reflejan en el coeficiente de importaciones, de manera que su valor se supone inversamente correlacionado con el grado de diversificación del aparato productivo.

En suma, cuanto menos diversificada sea la estructura del sistema económico, más alto tenderá a ser, "ceteris paribus" el coeficiente de importaciones y, por lo tanto, más bajos resultarán los efectos multiplicadores de la exportación sobre el nivel de ingresos y de empleo.

Si, para simplificar, suponemos que las propensiones marginales a consumir, invertir e importar son iguales a las medias, también se cumplirá que cuanto menos diversificada sea la estructura del sistema económico, más alto tenderá a ser "ceteris paribus" el coeficiente marginal de importaciones y, por lo tanto, más bajos resultarán los efectos multiplicadores de un incremento en las exportaciones sobre el incremento en los niveles de ingreso y de empleo.

Es claro que este razonamiento llevado al límite extremo, nos indicaría que la máxima diversificación de un sistema económico correspondería a una situación de autarquía total en donde el coeficiente de importaciones es igual a cero. Esto es efectivamente así cuando se considera al sistema económico mundial, pero parece poco realista al nivel de los sistemas económicos nacionales.

En realidad lo que interesa conocer a nivel nacional o regional no sólo es el coeficiente de importaciones sino también su composición. Un país puede estar altamente diversificado, por ejemplo, Inglaterra en la segunda mitad del siglo XIX, pero carecer de recursos naturales adecuados para las materias primas que desea procesar y para los productos alimenticios que su población consume. En tal caso, el proceso de diversificación irá acompañado de una reducción en el coeficiente de importaciones, pero esta reducción tendrá límites estructurales de carácter técnico (expresados por la carencia total de ciertos productos primarios) o de carácter económico (expresados por costos comparativos relativamente altos). En el caso de Inglaterra, consecuentemente, el coeficiente de importaciones se ha mantenido siempre más alto que en el de Estados Unidos, donde existe una gran variedad y riqueza de recursos naturales, lo que le permite llegar más lejos en la reducción de su propio coeficiente de importaciones a medida que desarrolla su propio proceso de diversificación.

Aunque nuestra argumentación no toma la nación como unidad de análisis, a los efectos de ejemplificar conviene recordar los significativos descensos en el coeficiente de importaciones experimentados por las economías latinoamericanas cuando iniciaron su proceso de industrialización.^{1/}

Suponiendo productividad constante el comportamiento del empleo será un reflejo del comportamiento del ingreso y, consecuentemente, la creación de oportunidades económicas se verá influida por esta dinámica. En economías primario-exportadoras los ingresos se generan a impulso de la demanda externa y como esos ingresos se gastan en el exterior el efecto multiplicador de las exportaciones sobre la producción y el empleo internos resulta prácticamente nulo.

1/ "El ritmo y las modalidades del desarrollo industrial han estado determinados en buena medida por el comportamiento del sector externo. Entre 1929 y los años últimos, América Latina, de región extraordinariamente abierta al comercio internacional que era, ha pasado a tener una relación entre importaciones y producto interno total que se cuenta entre las más bajas del mundo. Hacia 1929 las importaciones representaban, para el conjunto de la región, alrededor de un 20 a 25 por ciento del producto total, coeficiente que en 1963 era apenas del orden del 10 por ciento. La sustitución de importaciones ha sido, pues, al mismo tiempo, una exigencia imperiosa para el desarrollo general de las economías latinoamericanas y uno de los más importantes factores dinámicos de impulso a su proceso de industrialización". El proceso de industrialización en América Latina, Naciones Unidas, Nueva York, 1965, pp. 29 y 30.

La situación es claramente diferente en las economías más diversificadas.

Allí los ingresos generados internamente, se traducen en demanda de bienes de consumo e inversión que es satisfecha en un grado mucho mayor con producción interna.

Calculemos, para ejemplificar, el efecto multiplicador de las exportaciones y la inversión, sobre los niveles de ingreso en una economía donde el coeficiente de consumo sea de 0.80 y el de importaciones de 0.10.

$$Y = C + I + X - M$$

$$C = bY$$

$$M = mY$$

$$Y = bY - mY + I + X$$

$$Y(1 - b + m) = I + X$$

$$Y = I \frac{1}{1 - (b - m)} + X \frac{1}{1 - (b - m)}$$

Si por ejemplo $b = 0.80$ y $m = 0.10$

$$Y = I \frac{1}{1 - 0.70} + X \frac{1}{1 - 0.70}$$

$$Y = I \frac{1}{0.30} + X \frac{1}{0.30}$$

El multiplicador es igual a 3,3.

Aquí las exportaciones son un mero impulso adicional a los "circuitos" ingreso-demanda-ingreso que operan sobre la base del consumo y la inversión internas. Una diferencia esencial con las economías primario exportadoras es que la inversión se satisface con producción interna con lo que no sólo se generan ingresos y empleos adicionales sino que también se genera endógenamente el poder productivo adicional del sistema económico. Así en las economías diversificadas la utilización del capital -en nuestro sentido- no sólo genera producto e ingresos, también genera directamente poder productivo adicional sin tener que pasar por la mediación de las importaciones. La demanda de bienes de capital, además, no solo se ve dinamizada internamente, sino también por la demanda externa. En este caso la inversión alcanza magnitudes que de-

penden del comportamiento empresarial y esta particular forma de utilizar capital es un dinamizador importante del sistema económico interno.

Aquí la inversión se considera como una variable independiente porque genera ingresos y demanda interna y no depende de manera exclusiva y ni siquiera de manera principal- del comportamiento de las exportaciones. En el caso de la formalización referida a la economía exportadora anteriormente considerada la inversión se consideró como una función proporcional del ingreso y por lo tanto de las exportaciones, y sin ninguna capacidad para generar ingresos y demanda interna. Este tratamiento parece, en principio, justificable en un sistema que sólo produce para la exportación.

En el caso que ahora estamos considerando la propensión a importar es baja porque la gran diversificación productiva del sistema, permite satisfacer no sólo las exportaciones sino también la inversión y el consumo internos.

Recordando lo expuesto en la sección I-2-c, podemos decir que el multiplicador de la base económica expresado en términos de empleo será más alto, cuanto más diversificado sea el sistema económico bajo consideración y -consecuentemente- cuanto mayores sean sus ventajas comparativas -adquiridas y no naturales- para la producción de manufacturas.

c) Conclusiones. Hemos dicho que la utilización de capital genera ingresos y empleo. El nivel medio y distribución de esos ingresos por habitante da lugar a una composición de la demanda, cuyos cambios en el tiempo expresan la elasticidad ingreso por la demanda de los distintos bienes. Queda claro que esa elasticidad depende de los cambios tanto en el nivel como en la distribución del ingreso por habitante.

En los subsistemas económicos que elaboran bienes con alta elasticidad ingreso de su demanda el producto y el empleo crecerán más rápidamente que en aquellos otros donde esa elasticidad ingreso es relativamente más baja. Suponiendo que a nivel del sistema global el crecimiento de la demanda y la oferta de fuerza de trabajo estén en equilibrio, esto significará que en los subsistemas que producen bienes con baja elasticidad ingreso de su demanda, tenderá a producirse exceso de oferta laboral. Lo opuesto ocurrirá en los subsistemas donde aquella elasticidad es relativamente alta. Lo anterior será cierto en la medida que el crecimiento de la productividad y de la oferta laboral sean iguales en todos los subsistemas que forman el sistema global.

En la práctica sin embargo, la población crece más lentamente en las economías industrializadas, por lo que el 'déficit' de trabajadores puede ser aun mayor. Como ya observáramos la introducción de progreso técnico capaz de incrementar la productividad media del sistema económico permite reequilibrar el mercado de trabajo acelerando, además, el crecimiento del producto por habitante.

De manera recíproca la tasa de crecimiento de la población en las economías exportadoras de bienes primarios es superior al promedio global y otro tanto sucede con la expansión de su oferta de fuerza de trabajo. Mientras subsistan en su condición de primario-exportadoras estos subsistemas enfrentan tres alternativas para reequilibrar sus mercados de trabajo. La primera es acelerando la tasa de crecimiento de su producto, lo que no es posible en la medida que esto implique sobrepasar el ritmo de expansión de sus exportaciones. En efecto ya hemos visto -en nuestro ejemplo de un caso límite- que existe una fuerte dependencia del crecimiento del producto al de las exportaciones. La segunda manera es disminuyendo el ritmo de crecimiento de la productividad, lo que implicará una disminución en el crecimiento del producto por habitante. La tercera forma es actuar sobre las variables demográficas. En plazos cortos o medianos -no más de quince años- la solución consiste en una redistribución poblacional desde las áreas en que es relativamente abundante hacia aquellas en que es relativamente escasa.

Desde luego, a nivel internacional, la diversificación productiva de las economías primario-exportadoras sería la solución estructural de largo plazo, tal como fue sugerido por Raúl Prebisch a comienzos de los años cincuenta. Pero este punto será profundizado en la sección IV de este trabajo.

En el corto plazo y, tomando como un dato, la respectiva especialización productiva de los subsistemas. El efecto dinamizador del comercio exterior sobre los niveles internos de ingreso y empleo, resulta mínimo precisamente en aquellos subsistemas que más dependen de ese comercio exterior, como es el caso de las economías primario exportadoras.

En consecuencia las soluciones estructurales de largo plazo al desequilibrio en los mercados laborales son solamente dos. O la diversificación productiva de esos subsistemas, o la migración de su fuerza de trabajo redundante. Desarrollo económico o emigración; he aquí la disyuntiva.

III. PERSPECTIVA HISTORICA: DESARROLLO ECONOMICO, MIGRACIONES Y URBANIZACION

1. Tesis Centrales

Para que la fuerza de trabajo pudiera adquirir la movilidad requerida por el fluido y veloz ritmo de desarrollo que caracteriza a las sociedades industriales contemporáneas fueron necesarias transformaciones en los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio que sólo llegaron a consumarse completamente a partir de la fase capitalista.

Aquí presentamos un bosquejo superficial que carece de toda pretensión, salvo la de enmarcar la génesis histórica de las migraciones contemporáneas de fuerza de trabajo.

La tesis central que informa estas notas podría resumirse así: la explicación demográfica fundamental del secular proceso de urbanización experimentado por las sociedades capitalistas radica en las tendencias rural-urbanas del proceso migratorio. Esas tendencias expresan la movilidad intersectorial e inter-regional de la fuerza de trabajo que es inherente a las modalidades del desarrollo capitalista.

A un nivel más profundo este esbozo se funda en otra tesis: el desarrollo del poder productivo de una sociedad no depende sólo de las innovaciones técnicas sino también de su aplicación socialmente generalizada. Dicha aplicación expresa a su vez las relaciones de poder que fundamentan cada estructura social determinada.

En particular los regímenes de propiedad, trabajo, e intercambio constituyen los aspectos económicamente más significativos de cada estructura social. Ellos se fundan en situaciones y relaciones de poder que delimitan el ritmo y las modalidades de introducción del progreso técnico.

2. Génesis y expansión urbana en las sociedades precapitalistas.

En las fases más primitivas del desarrollo de las sociedades humanas, la subsistencia del grupo determinaba el carácter nómada o seminómada de las hordas de recolectores y cazadores en un desplazamiento cíclico que dependía de las épocas del año, huyendo del invierno y la escasez.

Las cuevas o cavernas constituían una de las formas físicas externas que habiendo perdurado en el tiempo, suelen manifestar a los ojos del etnógrafo algunas modalidades primarias y elementales de la localización humana.^{1/}

En lo que concierne a su resguardo y sustento, el hombre primitivo se adaptaba a las condiciones naturales del medio circundante. Esta adaptación era el fruto de una escasa capacidad transformadora de su contorno, que tendía a concentrarse en los objetivos más directamente asociados con la subsistencia física. En sus procesos de trabajo, tanto los objetos que transformaba (astas, huesos, maderas, piedras), como los instrumentos y medios de que se valía, estaban destinados a la apropiación para la subsistencia.

Estos procesos de apropiación se diferenciaban de los procesos de producción que llegarían posteriormente en que no aseguraban la reproducción recurrente del proceso.^{2/} Por el contrario eran las fuerzas de la naturaleza las encargadas de poner al alcance del hombre las formas materiales de su subsistencia. De allí el carácter nómada o seminómada de estos grupos.

Durante esta fase de la evolución humana, la totalidad de la población en condiciones de trabajar dedicaba una alta proporción de su tiempo al aprovisionamiento de sus medios de vida y al cuidado de la prole. El fruto de esta actividad apenas generaba un excedente por trabajador suficiente para la conservación de la especie.

Bajo estas condiciones resultaba difícil generar una estructura de poder que posibilitara una especialización de tareas demasiado acentuada. La misma solamente se verificaba para la elaboración de algunos utensilios o instrumentos.

^{1/} Véase entre otros, de Griffith Taylor, Geografía Urbana, Ediciones Omega, Barcelona, 1954, p. 117

^{2/} Véase, en torno al punto, de Ernest Mandel, Tratado de Economía Marxista, Ediciones Era S.A., México, 1969.

La división intersexual del trabajo, en sus inicios probablemente atendió a consideraciones de orden biológico, ya que el cuidado de la prole quitaba movilidad espacial a las mujeres, circunscribiéndolas a tareas recolectoras en un radio relativamente cercano al habitat.

La lucha por la sobrevivencia no excluye la existencia de concepciones religiosas y artísticas que ya desde el paleolítico forman parte de la cosmovisión esencialmente humana^{3/} del hombre primitivo.

También las formas de la solidaridad grupal y la atención a los débiles e incapacitados, suelen ser acendradas pero están fuertemente condicionadas por las limitaciones de los medios disponibles. Esto explica actos de aparente crueldad (el abandono de ancianos y enfermos) que coexisten con una extremada solicitud en el cuidado de los niños.^{4/}

Se ha sugerido la hipótesis de que la relativa inmovilidad espacial de la mujer durante las épocas de crianza puede haber aguzado su comprensión de los procesos que posibilitaron el descubrimiento de la agricultura.

Esta revolución que corresponde a la era neolítica (época de la piedra pulimentada) marca el primer gran avance de la humanidad que transciona desde los procesos de apropiación hacia los de producción en sentido estricto. Precisamente este es el rasgo distintivo básico de la agricultura y la domesticación de animales.

Cuando la humanidad comienza a controlar los mecanismos para la provisión regularizada de sus medios de vida, se acelera extraordinariamente el crecimiento de la acumulación: crecimiento de los rebaños, ahorro y conservación de las semillas para futuras siembras, incremento en el número de utensilios e instrumentos por trabajador, etc.

Estos procesos permiten acentuar notablemente la división del trabajo y favorecen la posibilidad de asentamientos humanos más estables. Ambos factores estimulan un incremento poblacional y una mayor aproximación al surgimiento de la ciudad.

^{3/} Lewis Mumford pone reiteradamente de relieve este aspecto del comportamiento de los pueblos primitivos. Véase, La Ciudad en la Historia, ediciones Infinito, Buenos Aires, 1966, Capítulo I: Santuario, Aldea y Fortaleza.

^{4/} Véase de Robert Redfield, El Mundo Primitivo y sus Transformaciones, Fondo de Cultura Económica, Colección Popular, México, Buenos Aires, 1966, página 35.

La división del trabajo implica necesariamente una diferenciación social, con posiciones jerárquicas que suponen una incipiente estructura de poder. De un lado estos factores van acompañados de un incremento en la capacidad productiva del trabajo. Del otro implican, para ciertos estratos sociales, la posibilidad de desentenderse parcialmente de las tareas de provisión de alimentos y especializarse en labores artesanales, artísticas, religiosas o bélicas. Las evidencias disponibles demuestran que en la división intersexual de tareas y jerarquías, los hombres llevaron la mejor parte^{5/}

A medida que estos procesos se acentúan aumenta el tamaño de la población asentada en poblados estables. Las tribus nómades de recolectores y cazadores no superaban en promedio el medio centenar de personas. En cambio las comunidades agrícolas asentadas en aldeas registran poblaciones que oscilan entre las 200 y las 1 000 personas, con un promedio en torno a las 500 personas.^{6/}

Los regímenes de propiedad y trabajo eran respectivamente de carácter comunitario y cooperativo y los regímenes de intercambio obviamente extramercantiles.

Bajo las condiciones precedentemente descritas, los asentamientos humanos carecían de las condiciones mínimas para convertirse en ciudades. Para que tal coas ocurriera fue necesario el desarrollo de varios fenómenos paralelos e interdependientes verificados en la órbita de las relaciones sociales y del progreso técnico. Sin embargo aquí se sugerirá que la prioridad causal correspondió a las transformaciones que acaecieron en la estructura de la sociedad.

En efecto, el progreso técnico es un resultado de la especialización productiva y ésta, a su vez, de la división del trabajo social.^{7/} Todo proceso de división del trabajo social es también un proceso de diferenciación social con implicaciones jerárquicas que expresan una estructura de poder.

^{5/} Véase, entre otros, Thorstein Veblen. Teoría de la Clase Ociosa, Fondo Cultura, México, 1969, p. 13 y siguientes.

^{6/} Véase, entre otros, John Sirjamaki, "The Sociology of Cities", Random House, New York, 1964, p. 8 y siguientes.

^{7/} El concepto de división del trabajo social es tomado aquí en sentido amplio y se diferencia del concepto de división social del trabajo en que éste implica un relacionamiento mercantil entre unidades económicas especializadas pero interdependientes. Desde luego aquí no se pretende establecer esta distinción con carácter general, sino explicar el significado en que hemos usado dichos términos en el contexto de este trabajo.

Es necesario distinguir entre el descubrimiento de una forma técnica más productiva y eficiente (lo que puede ser un acto individual) y su aplicación al proceso social de la producción.

Aun entendido como un acto individual, el descubrimiento de una técnica progresiva, presupone un cierto nivel de desarrollo del poder productivo pre-existente y un conocimiento de las técnicas en uso que se perfeccionan o reemplazan por parte del innovador.

En cambio la aplicación socialmente generalizada de una técnica supone actos de poder directamente asociados con los regímenes de propiedad, trabajo, e intercambio que prevalecen en cada sociedad. Es a través de estos mecanismos como la incorporación del progreso técnico ha ido transformando la estructura económica de las sociedades humanas.

Dentro de los aspectos técnicos (o más genéricamente, materiales) a considerar en el surgimiento de las primeras civilizaciones, se cuentan las condiciones geográficas y naturales que facilitaron el descubrimiento de nuevas técnicas. Sin embargo, tienen que haber sido las estructuras sociales prevalecientes las que posibilitaron su aplicación generalizada.

La irrigación, junto con la rotación de cultivos y el uso de los cereales, constituyeron sin duda formas técnicas cuya aplicación generalizada revolucionó la totalidad de la estructura económica en esas sociedades. Se posibilitó así, el sustento de un porcentaje significativo de fuerza de trabajo ocupada de manera exclusiva en tareas no agrícolas y el afianzamiento de una especialización total en actividades no directamente productivas de bienes (políticas, religiosas, bélicas, artísticas, científicas, etc.) por parte de los grupos mejor ubicados en la estructura de poder.

Surgen así las primeras sociedades de clases que suscitan contradictorios sentimientos valorativos. De un lado suele ponerse de relieve el carácter coactivo de los regímenes de trabajo con todas sus secuelas de brutalidad, opresión, miseria e ignorancia. Por otro, se aduce que estas formas de extrema explotación fueron el costo social que posibilitó el surgimiento de la civilización. Así las formas científicas, artísticas, religiosas y éticas que de allí surgieron, permitieron superar los injustos ordenamientos sociales que las habían posibilitado.

En todo caso, y más allá de estas disgresiones especulativas, la posibilidad técnica y conveniencia social de concentrar espacialmente las tareas productivas no agrícolas y las funciones jerarquizadas de los poderosos, permitieron el surgimiento de las primeras ciudades. Allí se produjo un extraordinario desarrollo y profundización de la división del trabajo social, de la jerarquización y estratificación de las diferentes posiciones sociales, de la diversificación productiva y de la circulación mercantil de bienes y servicios.

La misma raíz etimológica de la palabra ciudad ya sugiere que con su nacimiento, surgen también las primeras formas de la civilización. Los contenidos científicos, artísticos y religiosos del pensamiento humano adquieren notable profundización.

Las primeras "civitas" surgieron inicialmente en los valles fértiles de algunos grandes ríos (Eufrates, Tigris, Nilo) donde existían condiciones favorables para la irrigación y la rotación de cultivos. Este proceso se remonta a más de cinco milenios antes de la era cristiana.

Si fuera necesario señalar el avance técnico más fundamental cuya aplicación generalizada fue un resultado de la expansión urbana, quizás debiera optarse por la escritura.

En especial el desarrollo de la ciencia, resulta impensable sin el previo desarrollo del lenguaje escrito. Además, la escritura posibilita técnicamente la conservación de los mensajes, siendo un indispensable instrumento para el desarrollo y la complejización de las estructuras de poder; para la cohesión del orden social; para la transmisión de valores, normas, habilidades y conocimientos profesionales a través del tiempo y del espacio.^{8/}

En el mundo antiguo la técnica de la escritura dió lugar, en algunos casos, a una profesión de exclusiva dedicación. El concurso de los escribas resultó imprescindible en la esfera político-administrativa y en la divulgación de los códigos que regulaban esas sociedades.

8/ Véase de Gideon Sjöberg, Origen y Evolución de las Ciudades, en la compilación de Scientific American, La Ciudad, Alianza Editorial, Madrid, p.40 y siguientes.

En las áreas rurales de estas primeras formas sociales civilizadas, los regímenes predominantes de trabajo asumen un carácter esclavista, con una apropiación en especie del excedente generado. Los regímenes de propiedad eran de carácter "estatal" en las civilizaciones asiáticas (caso del antiguo Egipto) comunal (como en algunas regiones de Grecia) o privado (como pudo acontecer en Roma). En la práctica se verificaba la coexistencia de estas formas. En las sociedades antiguas de occidente existió la pequeña propiedad campesina de carácter comunitario, organizada en torno a aldeas que tributaban en especie.

En áreas urbanas, los regímenes de intercambio asumen un carácter mercantil permitiendo así la más fluida circulación de una parte del producto social. El dinero circulaba tanto en el comercio intraurbano como en el interurbano, pero solamente una pequeña fracción de la población estaba plena y significativamente incorporada a la economía monetaria.

Los regímenes urbanos de trabajo asumen dos formas predominantes. De un lado la actividad artesanal en pequeña escala vinculada a productores libres, o a siervos (o esclavos) domésticos de familias encumbradas. Del otro, la organización de talleres, encaminados a la obtención de un lucro y fundados en regímenes esclavistas de trabajo. Esta segunda forma iba por lo general acompañada de formas bastante desarrolladas de circulación mercantil, asociadas al gran comercio marítimo y a la acumulación de capital como las que conocieron, entre otros, fenicios y romanos. En torno a estas actividades se verificó el desarrollo paralelo de prácticas financieras tales como el préstamo a interés con garantía hipotecaria y la reducción a esclavitud por incumplimiento de deudas. Finalmente, la transferencia de los propios esclavos también asumía un carácter mercantil.

La población de las ciudades antiguas era escasa proporcionalmente a la población total. En ningún caso más de un 10 por ciento. La producción manufacturera de las ciudades circulaba básicamente en áreas urbanas.

La mayor proliferación urbana del mundo antiguo correspondió a la expansión del imperio romano. La construcción de caminos posibilitó una gran integración física de la red urbana. El ordenamiento político imperial y el poder militar de roma garantizaban una relativa seguridad en la circulación de cosas, personas

y mensajes. En la culminación del poder imperial las ciudades no requerían murallas para su protección.^{9/}

Con la excepción de Roma ninguna otra ciudad del imperio superó los 50 mil habitantes. Dadas las técnicas imperantes una dimensión mayor hubiera dificultado el abastecimiento agrícola desde las zonas circundantes.

El imperio romano llegó a los máximos límites posible de su desarrollo político y económico, sobre la base de formas típicamente coercitivas para estructurar sus regímenes de trabajo y apropiar el excedente social. La esclavitud y ciertas formas de relacionamiento servil a nivel laboral coexistieron con la dominación colonial global de pueblos obligados a presentar tributos sin compensación alguna.

El poder adquisitivo del capital dinamizó el poder productivo en vastos sectores de la economía del imperio, pero los regímenes laborales impidieron una fluida circulación de la fuerza de trabajo entre regiones o ramas económicas. La rigidez de los incentivos fundados en la coerción marcó límites al desarrollo económico de Roma.

La gran extensión geográfica del Imperio durante los siglos I y II, junto con el más acelerado crecimiento demográfico de los pueblos y clases sojuzgadas, pusieron a prueba los instrumentos fundamentalmente coercitivos de ese poder.

Se hizo necesario aumentar la fuerza bélica de las legiones romanas con reclutamientos de mercenarios oriundos de las colonias de Europa occidental para oponerse a las invasiones de los "bárbaros" de Asia.

Se fija el siglo V como fecha de la caída del Imperio Romano de occidente. Más allá de los factores históricos contingentes que aceleraron esa caída, el imperio se fundaba en una estructura de poder que puso límites a su desarrollo político y económico.

^{9/} Véase de Lewis Mumford, La Ciudad en la Historia, Ediciones Infinito, Op.cit. Tomo II, Capítulo VIII, página 252.

Las sociedades feudales en Europa Occidental.

El cristianismo aparece como una nueva fuerza social que apela a la legitimidad de los valores compartidos en el seno de un común ideal.

Sobre esta nueva visión ética de la sociedad surge un poder político, que se apoya desde luego en el uso de la coerción pero también presupone la adhesión a un orden moral que impregna la entera trama de la sociedad.

Más allá de su significado estrictamente religioso, la Iglesia Católica concentra, como institución, una cuota decisiva del poder político temporal haciendo uso de sus dos incentivos: i) la apelación a un conjunto de valores considerados legítimos; ii) la amenaza y el uso efectivo de la coerción.

La ruralización de la sociedad europea es uno de los rasgos básicos del advenimiento del orden feudal. Al concluir la protección militar que permitía la interdependencia funcional de las ciudades, se deteriora la integración física de las regiones del antiguo imperio y desaparecen las corrientes de tráfico centripetamente orientadas hacia la ciudad de Roma. Las ciudades experimentan un rápido deterioro de sus funciones principales e involucionan hasta casi desaparecer. Se pone así muy claramente de relieve que la estructuración económica de cualquier sociedad se inscribe necesariamente en un ordenamiento político del que no puede prescindir. El deterioro urbano de la época feudal expresa la disolución de aquellos ordenamientos políticos y económicos preexistentes.

Desde un punto de vista político el feudalismo supone una relación de vasallaje^{10/} en donde cada señor feudal retiene un dominio territorial a cambio del servicio de las armas que se ofrece al poder real o a sus representantes. El orden feudal rural supone, así, una extremada fragmentación política.

Desde un ángulo económico el feudalismo genera regímenes laborales claramente coercitivos. Maurice Dobb los define como: "Una obligación impuesta al productor por la fuerza, e independientemente de su voluntad, de cumplir ciertas exigencias económicas de un señor, ya cobren éstas la forma de servicios a prestar, o de obligaciones a pagar en dinero o en especie (trabajo o productos)".^{11/}

^{10/} Cada señor feudal era vasallo de otro señor de mayor rango y, a cambio de la finca debía prestarle servicio militar. La posición más alta correspondía a los grandes feudales que se consideraban vasallos inmediatos del rey.

^{11/} Maurice Dobb, Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo, Siglo XXI, 1965, México.

Tanto el trabajo agrícola como la industria doméstica rural se fundan en este régimen que deja al trabajador en la posesión física concreta de sus medios y condiciones de trabajo. A diferencia del régimen de esclavitud la servidumbre implica un arraigo del trabajador a la tierra que impide su venta como una mercancía. A diferencia del esclavo, además, el siervo cuenta con los medios materiales para subvenir a su propia subsistencia.

Estos factores determinan que en la primera fase del orden feudal los desplazamientos poblacionales se hayan reducido a un mínimo. Tanto la ruralización del proceso como la naturaleza de los regímenes de propiedad y trabajo determinaron este resultado.

Bajo estas condiciones las técnicas productivas heredadas del mundo antiguo evolucionan muy lentamente. Aparte de la fuerza humana de trabajo, las fuentes de energía para la producción y el transporte se reducen al molino de agua (utilizado para moler grano y fabricar harina), el molino de viento (de rendimiento más errático) y la tracción animal (en relación con la cual se desarrollan atalajes y arneses más adecuados). En todo caso, la involución del proceso de desarrollo no implica el abandono de todas las técnicas productivas heredadas del mundo antiguo.^{12/} Sin embargo, la aplicación de buena parte de esas técnicas exige una división del trabajo y una diversificación productiva que no es compatible con la compartimentalización de la economía feudal.

Merece reiterarse lo ya dicho: el desarrollo del poder productivo de una sociedad no depende solamente de las innovaciones técnicas disponibles sino también de su aplicación socialmente generalizada.

La dinamización social de este orden feudal fue un proceso muy lento y, como no podía ser de otro modo, coincidió con la reaparición y fortalecimiento de las ciudades.

Las causas de este resurgimiento han sido objeto de diferentes interpretaciones. Algunos autores, como Pirenne^{13/} otorgan gran importancia a la expansión del comercio transcontinental marítimo; otros, como Maurice Dobb, enfatizan el ritmo y naturaleza de las mutaciones en los regímenes rurales de propiedad y

^{12/} Celso Furtado pone de relieve este aspecto. Véase Desarrollo y Subdesarrollo, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1965, página 118.

^{13/} Henry Pirenne, Historia Económica y Social de la Edad Media, Fondo de Cultura Económica, 1970, México.

trabajo.^{14/} En todo caso ambos factores se ligan a una intensificación de las formas económicas del poder, fundadas en el uso del dinero como incentivo general de la circulación mercantil.

De un modo u otro las ciudades renacen en especial a partir del siglo IX. Algunas lo hacen en los antiguos emplazamientos de las ciudades romanas, pero la coincidencia locacional no significa la sobrevivencia de aquéllas, sino el surgimiento de un nuevo orden urbano típicamente medieval.

Otras surgen en los puntos de intersección de caravanas comerciales transcontinentales, o en torno a puertos marítimos emplazados especialmente sobre el Mediterráneo. En este segundo caso la expansión se inicia durante el siglo XI después de la finalización del bloqueo islámico. Las caravanas comerciales a su vez se asocian a la organización y financiamiento de las cruzadas.

Otros factores que se mencionan como causa del surgimiento de ciudades son los derechos de inmunidad y asilo concedidos por ciertas autoridades feudales, que atraían migrantes de otras áreas y la expansión demográfica de las villas o comunidades rurales.

Cualesquiera hayan sido las causas del surgimiento de cada ciudad concreta el hecho es que las funciones urbanas predominantes se vinculan fuertemente a la actividad comercial.^{15/}

En la ciudad medieval los comerciantes mayoristas son intermediarios entre los gremios artesanales de intramuros y los comerciantes itinerantes de extramuros. Esta intermediación estratégica también se ejerce con respecto a los consumidores de intramuros. Incidentalmente, cabe observar que el amurallamiento urbano expresa la fragmentación política del orden medieval.

Los comerciantes mayoristas establecen y controlan las regulaciones de este comercio pasando, por esta vía, a detentar el poder político de la ciudad.

^{14/} Maurice Dobb, Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo, Siglo XXI, 1965, México.

^{15/} Véase Max Weber, Economía y Sociedad, Tomo II, (tipología de las ciudades) Fondo de Cultura Económica, México, 1974, página. 938.

Desde un punto de vista geográfico, las ciudades continúan siendo islas inmersas en un agresivo mar rural. Desde un ángulo demográfico ellas no engloban más del 10 por ciento de la población total. Si bien en su interior predominan regímenes de trabajo de tipo corporativo, en las áreas rurales el régimen de servidumbre aún sigue arraigando los campesinos a la tierra y reduciendo por esa vía su movilidad geográfica potencial.

Aquel orden corporativo urbano implica un poder productivo limitado y estático, que circunscribe las posibilidades de expansión del capital a límites incompatibles con su arrollador empuje. El sistema capitalista surgirá con la Revolución Industrial al crear su propio poder productivo; al revolucionar incesantemente la aplicación generalizada de los procesos técnicos; al poner "en movimiento" la fuerza de trabajo; y al crear, por esta vía, las condiciones para la urbanización de la población humana, como proceso autosostenido de largo plazo.

3. Desarrollo capitalista, migraciones y urbanización.

El surgimiento de los estados nación constituye en la esfera de los sistemas políticos, el complemento históricamente indispensable del surgimiento del capitalismo como sistema económico específico.

El capitalismo presupone cambios revolucionarios en el poder productivo y en los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio heredados de ordenamientos anteriores. Sin embargo, la aplicación generalizada del progreso técnico sobre el que habría de fundarse el poder productivo capitalista, exigió la transformación previa de aquellos regímenes que en su conjunto modelan la estructura económica de toda sociedad.

En primer lugar, los regímenes capitalistas de propiedad debían sancionar enfáticamente la protección de la propiedad privada de los medios de producción y en general posibilitar que toda adquisición, modificación, transferencia o extinción de esos derechos pudiera efectuarse por la vía contractual, sujeta solamente a los ordenamientos generales del derecho privado. Esto afecta desde luego no sólo los medios productivos controlados por las empresas sino también los patrimonios personales de todo propietario. Por detrás de estas formas

jurídicas subyace el ordenamiento institucional de los estados nación, que de manera creciente se iría apoyando en las formas legales de la dominación política y las formas burocráticas de la administración de gobierno. En general, esto significa que el derecho es "un cosmos de reglas abstractas por lo general estatuidas intencionalmente, que la judicatura implica la aplicación de esas reglas al caso concreto".^{16/} Max Weber ha insistido en que este conjunto de reglas abstractas e impersonales, que regulan por igual el comportamiento de gobernantes y gobernados, es esencial para la práctica del cálculo económico y la expansión de la racionalidad capitalista.

En segundo lugar los regímenes capitalistas de trabajo debían presuponer la libertad jurídica del trabajador, cuyo desplazamiento y propensión a trabajar no debían ser afectados por coacciones extraeconómicas. Sin embargo, este aspecto jurídico formal del tema sólo puede interpretarse a la luz de los procesos históricos que fueron disociando a la fuerza de trabajo de sus medios de producción y de vida. Surge así una irresistible presión, fundada en las formas económicas del poder, que obligan al obrero a vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Marx ha expresado con rotunda claridad y gran energía este proceso histórico de expropiación experimentado por el productor directo en relación con sus medios de producción y de vida. Este proceso que Marx denomina de acumulación originaria, implica en definitiva el surgimiento de una clase social, que circula entre regiones y ramas económicas, para ofrecer su fuerza laboral a cambio de un salario, en respuesta a los dictados del capital.

En conjunto, los regímenes de propiedad y trabajo, posibilitarían el surgimiento de un poder productivo propiamente capitalista y por esa vía del régimen capitalista de producción.

En tercer lugar, los regímenes capitalistas de intercambio aluden a la circulación de los recursos y el producto social hacia los lugares de utilización económica sea bajo la forma de bienes de consumo o bienes de capital. Lo específico del capitalismo es que, no sólo el producto social, sino también los medios de producción y la fuerza de trabajo, entran en el proceso circulatorio bajo la forma de mercancías. Esto no significa que todos los medios de producción y la capacidad de trabajo de una comunidad se conviertan en mercancías, sino solamente aquella parte que sus propietarios privados se ven compelidos o deseosos de hacer circular.

^{16/} Véase Max Weber, Economía y Sociedad, Op.cit., Tomo II, p. 173 y siguientes.

De este modo el dinero pasa a ser el incentivo general para la circulación no sólo del producto social sino también de los medios materiales y humanos de producción. Cuando el dinero se utiliza para adquirir medios de producción y fuerza de trabajo para producir mercancías con el objeto de lucrar, se comporta como capital industrial.

En uno de sus análisis más penetrantes Sombart ha puesto de relieve la pasión por el oro y el dinero como una fortísima tendencia que no escapa a la percepción de los moralistas filósofos y artistas de los siglos XVI y XVII.^{17/}

Esta pasión por el dinero no constituía un patológico deseo de atesoramiento. Era el reconocimiento de un poder que disolvía rápidamente los fundamentos económicos, políticos y culturales del orden medieval.

La riqueza total de la sociedad no se modificaba por una mera acumulación de dinero, pero el poder productivo medieval era exigido al máximo para generar mercancías susceptibles de ser transformadas en dinero. La producción acrecentada de mercancías formaba parte de la lucha por adquirir dinero, sin embargo, las fuertes alzas de precios experimentadas durante el siglo XVI evidencian que la producción de mercancías iba a la zaga de la producción de dinero. Las demandas crecientes fundadas en el aflujo de oro y plata desde la América Española, no lograban respuesta flexible en las formas corporativas del poder productivo medieval.

Los intereses del Estado nación y de los grandes comerciantes privados se encaminaban conjuntamente a acrecentar la cantidad de oro que penetraba en las fronteras nacionales, y se oponían conjuntamente a las trabas del poder feudal en áreas rurales que obstaculizaban la expansión del capital. Bajo la política mercantilista, el poder político del Estado apoyaba y complementaba las grandes empresas comerciales del siglo XVI. La piratería constituía una "rama" conexas de estas actividades lucrativas.

Al lado de estos "corsarios-comerciantes" cuyo espíritu es glorificado por Sombart, existen otros menos notorios y arriesgados que establecen el contacto con las artesanías medievales, financiándoles su producción.

^{17/} Werner Sombart, El Burgués, Alianza Universidad, Segunda Edición, 1977, Madrid.

Desde un punto de vista geográfico, las ciudades continúan siendo islas inmersas en un agresivo mar rural. Desde un ángulo demográfico ellas no engloban más del 10 por ciento de la población total. Si bien en su interior predominan regímenes de trabajo de tipo corporativo, en las áreas rurales el régimen de servidumbre aún sigue arraigando los campesinos a la tierra y reduciendo por esa vía su movilidad geográfica potencial.

Aquel orden corporativo urbano implica un poder productivo limitado y estático, que circunscribe las posibilidades de expansión del capital a límites incompatibles con su arrollador empuje. El sistema capitalista surgirá con la Revolución Industrial al crear su propio poder productivo; al revolucionar incesantemente la aplicación generalizada de los procesos técnicos; al poner "en movimiento" la fuerza de trabajo; y al crear, por esta vía, las condiciones para la urbanización de la población humana, como proceso autosostenido de largo plazo.

3. Desarrollo capitalista, migraciones y urbanización.

El surgimiento de los Estados nación constituye en la esfera de los sistemas políticos, el complemento históricamente indispensable del surgimiento del capitalismo como sistema económico específico.

El capitalismo presupone cambios revolucionarios en el poder productivo y en los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio heredados de ordenamientos anteriores. Sin embargo, la revolución generalizada del progreso técnico sobre el que habría de fundarse el poder productivo capitalista, exigió la transformación previa de aquellos regímenes en su conjunto modelan la estructura económica de toda sociedad.

En primer lugar, los capitalistas de propiedad debían sancionar enfáticamente la protección legal de la propiedad privada de los medios de producción y en general posibilitar la adquisición, modificación, transferencia o extinción de esos derechos. Este proceso debía efectuarse por la vía contractual, y no solamente a los ordenamientos del derecho positivo, sino también a los usos y costumbres, luego no sólo los medios

Tal es el caso del así denominado comerciante empresario que coordina la tarea de varios artesanos financiándoles anticipadamente la producción o proveyéndolos de las mercancías requeridas como insumos o instrumentos productivos. Siguiéndole la "pista" a este tipo de operaciones es dable rastrear la génesis del poder productivo genuinamente capitalista.

En un principio, el comerciante empresario contrata con artesanos dispersos que van completando diversas fases en la elaboración de un determinado producto. Este procedimiento resulta frecuente en la industria textil.

La fase de la manufactura se inicia cuando esos artesanos son geográficamente concentrados para producir en un solo establecimiento un producto determinado. A pesar de la proletarización del artesano la fase manufacturera no forma parte de un genuino régimen capitalista de producción. La aparición de la maquinaria, fundada en energía impulsora no humana marca el fin de la manufactura como un proceso transicional entre las técnicas artesanales y las técnicas típicamente capitalistas. Al triunfar la Revolución Industrial, el artesano deja de ser el centro del proceso productivo y se convierte en un obrero que opera como complemento de la maquinaria. Se produce aquí un proceso de despersonalización del conocimiento tecnológico que favorece el intercambio mercantil de las innovaciones.

Todo este proceso tiene su contrapartida espacial y urbana. Algunas de las razones que promovieron la concentración de la fuerza de trabajo en reducidos espacios fueron las exigencias técnicas de los procesos productivos especialmente en el procesamiento y laminación de metales; las necesidades de uso de la fuerza motriz, especialmente la derivada de energía hidráulica, la necesidad de controlar la calidad de los productos y evitar sustracción de materias primas, etc.^{18/} Todos estos factores son casos particulares de una tendencia irresistible a la concentración espacial de los medios de producción que acompaña el surgimiento de la maquinaria y la gran industria.

A medida que avanza el proceso de la Revolución Industrial, el surgimiento de nuevas industrias especialmente las metalmecánicas, da lugar al surgimiento de nuevas ciudades,^{19/} especialmente cerca de yacimientos importantes, tal es el caso

^{18/} Véase Ashton, La Revolución Industrial, Breviarios del Fondo de Cultura Económica, 1959, México, p. 114 y siguientes.

^{19/} Lesourd, Gerard, Historia Económica Mundial, Editorial Vicens-Vives, Barcelona, 1963, p. 192 y siguientes.

de Manchester, Eseen, Pittsburgh, Lens, Longwy, etc. En otros casos antiguas ciudades del orden medieval, experimentan una transición interna desde el artesanado a la fábrica pasando por la manufactura. Tal es el caso de Lille, Tournai y Gante, entre otras.

La correlación entre el crecimiento urbano y la expansión industrial resulta evidente. Antes de la Revolución Industrial, eran escasas las ciudades que superaban los 100 000 habitantes. A fines del siglo XIX, eran muchas las ciudades que superaban largamente ese tope. Hay que reconocer que durante este período se produce un fuerte crecimiento de la población europea. Aun así, el principal factor de crecimiento urbano está asociado con el cambio en los regímenes de producción concomitantes a la Revolución Industrial.

Sin embargo, no es este crecimiento urbano el hecho más significativo a considerar, sino el proceso secular de urbanización que lo acompañó. En el próximo punto consideraremos la explicación económica de este fenómeno ilustrándolo con algunos datos básicos.

Desarrollo económico y urbanización

Dentro del régimen capitalista de producción la introducción recurrente del progreso técnico genera incrementos de productividad que se expresan cuantitativamente en un incremento de la masa de bienes por unidad de trabajo y cualitativamente en una diversificación de su oferta. Esto implica un incremento en el poder adquisitivo medio de las regiones dinamizadas haciendo abstracción por ahora de lo que pueda acontecer con la distribución social de dicho poder adquisitivo.

Atendiendo a una regularidad estadísticamente observada, (que denominamos Ley de Engel en memoria del estadístico alemán que la percibió) y a la circunstancia conceptualmente explicable de una tendencia hacia la diversificación del consumo, esos incrementos en el poder adquisitivo medio van acompañados de un crecimiento menos que proporcional en la demanda de alimentos, que se orienta de preferencia hacia los bienes manufacturados y de servicios.

Esto explica la tendencia que es propia de todas las sociedades que se industrializan al crecimiento más que proporcional de su producción secundaria y terciaria, con una pérdida relativa de importancia de su producción agrícola.^{20/}

^{20/} Simón Kuznets, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, CEMCA, México, 1959, en particular página 62 y siguientes.

La reorientación intersectorial de la producción va acompañada por una distribución del progreso técnico que alcanza a todos los sectores productivos principales, con un crecimiento concomitante de la productividad laboral. Estos procesos implican una sostenida reasignación de la fuerza laboral desde la agricultura hacia la industria y los servicios.

Ahora bien, este es un proceso sostenido y recurrente de largo plazo que históricamente ha caracterizado el desarrollo económico del sistema capitalista y de todas las sociedades contemporáneas (capitalistas o no) que diversifican su aparato productivo.

Este fenómeno dinámico, que no tiene precedentes en los sistemas económicos precapitalistas, da lugar al proceso de urbanización como una expresión socio-espacial del proceso de desarrollo económico en el largo plazo. Esto explica por qué, la urbanización, entendida como un crecimiento secular e ininterrumpido de la proporción de población que habita en ciudades, es una modalidad de redistribución poblacional que tampoco tiene precedentes en las sociedades precapitalistas.

Vimos en la primera parte que "ciudad" y "civilización" eran aspectos complementarios de un proceso único. Podemos decir ahora que "desarrollo económico" y "urbanización" son dos expresiones de un proceso único.

Una forma de considerar conjuntamente el crecimiento en el tamaño medio de las ciudades y el avance del proceso de urbanización puede ensayarse calculando el porcentaje de población que habitaba en ciudades de más de 100 000 habitantes durante diferentes momentos del siglo XIX. Las cifras que presenta Sombart^{21/} Para cuatro momentos del tiempo (1800, 1850, 1880 y 1910) son las siguientes: Gran Bretaña: 7 por ciento, 19.2 por ciento, 26.2 por ciento y 35.5 por ciento; Países Bajos: 7 por ciento, 7.3 por ciento, 16.1 por ciento, 23.3 por ciento; Alemania: 1 por ciento, 2.8 por ciento, 8 por ciento, 21.2 por ciento; Bélgica: 0 por ciento, 7.5 por ciento, 15.3 por ciento, 19.5 por ciento; Dinamarca: 10 por ciento, 10.2 por ciento, 13.3 por ciento, 16.4 por ciento; Francia: 2.7 por ciento, 4.4 por ciento; 10 por ciento, 14.5 por ciento. Contrástense estas cifras con las de España: 21 por ciento, 4.8 por ciento, 7 por ciento, 8.2 por ciento; y las de Rusia: 1.6 por ciento, 2.0 por ciento, 3.6 por ciento, 6.0 por ciento.

^{21/} Sombart, W. El Apogeo del Capitalismo, Fondo de Cultura Económica, México, 1946, Tomo I, página 412.

Resulta evidente a simple vista la aceleración del proceso de urbanización en aquellos países que iban penetrando en la Revolución Industrial, por oposición a la de aquellos otros que todavía no habían iniciado el proceso diversificador.

Lo más impactante es sin embargo el veloz crecimiento del proceso de urbanización teniendo en cuenta que en siglos anteriores este crecimiento fue lentísimo. Así, en 1600 sólo el 1.6 por ciento de la población europea habitaba en ciudades de más de 100 000 habitantes, este porcentaje subió a 1.9 por ciento en 1700 y a 2 por ciento en 1800.^{22/} En este punto la curva de la urbanización asume una tendencia exponencial.

En síntesis, el poder productivo genuinamente capitalista, recién surge a partir de la Revolución Industrial y, desde entonces, no ha dejado de expandirse. El desarrollo capitalista ha implicado por las razones expuestas un crecimiento más veloz de las actividades no agrícolas. La transferencia de fuerza de trabajo expulsada desde la agricultura, constituye la más importante explicación estructural de las migraciones en el capitalismo. Independientemente de la cuota del total de crecimiento urbano que es atribuible al proceso migratorio, no hay duda que estos desplazamientos poblacionales, constituyen la causa demográfica fundamental del proceso de urbanización.

Así, dentro de los sistemas capitalistas tanto las migraciones rural-urbanas, como el proceso de urbanización constituyen aspectos inseparables del proceso de desarrollo económico.

2. El caso de América Latina

A. La fase colonial.

Para analizar las formas organizacionales de la producción y las relaciones sociales con significación económica que surgieron durante la conquista y colonización de América Latina, conviene partir atendiendo a algunos criterios organizadores básicos del análisis que nos permitan caracterizar situaciones básicas.

^{22/} Véase Kingsley Davis, "La Urbanización de la Población Humana", en la compilación de Scientific America, La Ciudad, Op.cit., P. 17.

En primer lugar, será necesario atender al tipo de recursos naturales, explotables en cada área geográfica, a la luz de los requerimientos predominantes en las metrópolis coloniales y Europa en general, dado el avance tecnológico prevaleciente a comienzos del siglo XVI.

En segundo lugar a la importancia demográfica y grado de desarrollo alcanzados por las sociedades precolombinas al momento de la conquista.

Sobre la base de este imprescindible marco de referencia será posible bosquejar las formas productivas y las relaciones económicamente significativas que se estructuraron durante la fase de la conquista y la colonización. La localización y funciones de las principales ciudades sólo puede comprenderse a la luz de este planteamiento previo.

La primera situación corresponde a las zonas serranas del Area Andina, a las tierras altas de Centro América y a la meseta central de México. Estas áreas eran la sede de las principales civilizaciones aborígenes, que conocían y explotaban los metales preciosos con fines domésticos y ornamentales. Esos territorios eran, y siguen siendo, ricos en yacimientos minerales. Sin embargo como observa Furtado^{23/} existían en América Latina otras áreas tanto o más ricas en metales preciosos que los ocupados por los aztecas, mayas, incas y otras altas civilizaciones. El hecho fundamental que configuró esta primera situación fue la coincidencia simultánea de estas desarrolladas sociedades aborígenes con la visión directa y deslumbrante de aquella riqueza, que era un instrumento indispensable para la expansión mercantil en Europa. Ya hemos bosquejado los factores que en el siglo XVI fueron configurando la estructura social que posibilitó el surgimiento del capitalismo industrial a mediados del siglo XVIII y su gradual afianzamiento posterior a nivel mundial.

^{23/} Véase de Furtado, Celso, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica hasta la Revolución Cubana, Editorial Universitaria, Septiembre, 1969. "En Brasil, la prolongada demora en el descubrimiento del oro no se debió a que fuera más escaso; la producción brasileña de ese metal en el siglo XVIII será superior a toda la producción de oro en las tierras españolas en los dos siglos anteriores. El atraso de los portugueses se debió principalmente a la inexistencia de una tradición de metalurgia aurífera entre los indios de las tierras brasileñas. Puesto que los aborígenes desconocían el metal, los portugueses tuvieron que descubrir, por cuenta propia, los ríos en que se habían depositado los aluviones auríferos en el vasto territorio brasileño!"

Tras la primera fase de rapiña sistemática de las existencias acumuladas de metales preciosos, el orden colonial español se organiza sobre la base de la explotación del trabajo aborigen, a través de instituciones específicas como la encomienda, la mita y los repartimientos.^{24/}

Estas instituciones dieron lugar a regímenes serviles de relacionamiento laboral, que a través del sistema de la hacienda revelaron una perdurabilidad -no inmutabilidad, entiéndase bien- que cristalizó en el sistema de la hacienda como unidad ordenadora de la vida política, económica y social en áreas rurales de dichas regiones.

La segunda situación -que involucra también las condiciones imperantes en la zona de colonización portuguesa- se genera en las tierras cálidas ubicadas generalmente sobre la faja costera continental, en donde la carencia de metales preciosos y de sociedades aborígenes con la suficiente magnitud demográfica y predisposición al trabajo subordinado, da lugar a estructuraciones económicas de naturaleza diferente. Toda la zona costera de sud, centro América y México, además del Caribe y Las Antillas; presencia una importante internación de migrantes, básicamente provenientes de África. Esta población, adscripta a regímenes laborales de corte esclavista, procesa las riquezas que encuentran mercado en Europa, en explotaciones que se organizan bajo la forma de plantación.^{25/}

La tercera situación, corresponde fundamentalmente a las grandes llanuras templadas de Sud América, con recursos naturales de menor valor a la luz de los requerimientos y posibilidades de la época. Las sociedades aborígenes son demográficamente menos importantes, con un bajo nivel de evolución que las hace poco útiles para el trabajo subordinado. Suelen ser cazadores y recolectores nómades, o se encuentran en las fases más incipientes de la explotación agrícola. Tal sucede en las pampas rioplatenses y en la zona sur de Chile, en donde no se logra estructurar una explotación colonial de la magnitud e importancia alcanzada en las otras dos situaciones. La confrontación con estas sociedades precolombinas da lugar al exterminio más o menos masivo de los aborígenes, o a guerras interminables que se prolongaron en algunos casos hasta fines del siglo XIX.

^{24/} Aquí se sintetizan conceptos desarrollados previamente por el autor de este ensayo en Raíces Históricas de las Estructuras Distributivas de América Latina. En Cuadernos de la CEPAL N° 18, ONU, Santiago de Chile, 1977.

^{25/} En torno a la diferencia entre haciendas y plantaciones (que no es posible profundizar aquí) véase Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina. Simposio de Roma, organizado por CLACSO, coordinado por Enrique Florescano, Siglo XXI, México, 1975.

La formación urbana

La localización y funciones de las primeras ciudades, no puede menos que reflejar los objetivos políticos y económicos de la empresa colonial: sojuzgamiento de la fuerza de trabajo y explotación de las riquezas coloniales apetecidas en Europa.

Dentro de la primera situación podemos distinguir tres tipos de ciudades atendiendo a las funciones básicas que aconsejaron su implantación. Desde luego se trata de una caracterización muy "gruesa" que sólo pretende organizar el análisis atendiendo a las tendencias más generales y significativas del proceso.^{26/}

En primer lugar las ciudades como centros de poder, se fundan en las áreas que son la sede de las principales civilizaciones indígenas. En varios casos, no se trata en realidad de una fundación sino de una ocupación militar de ciudades preexistentes durante la fase de conquista.^{27/} Así, Hernán Cortés "funda" México, sobre Tenochtitlán, que según algunos autores alcanzaba a albergar 300 000 habitantes en el momento del descubrimiento de América. Mérida se funda en el sitio donde se levantaba Ichcaanzihó en la península de Yucatán. Guatemala sobre Ixiniché. Bogotá sobre Tensaquijo. Quito y Cuzco, son de origen prehispánico y conservan los nombres que poseían durante la fase precolombina.

En segundo lugar las ciudades como centros productivos se localizan en las áreas mineralmente explotables. Así surge Zacatecas y luego Guadalajara, Durango, Guanajuato, etc.

En la zona del imperio incaico aparecen Pasco, Huancavelica, Oruro y sobre todo Potosí. La explotación del mercurio (Huancavelica) genera un insumo técnico para la explotación de las minas de plata. La actividad industrial urbana se desalienta fuertemente durante toda la época colonial y no da lugar al surgimiento de centros artesanales importantes. La mayoría de los productos industrializados o con cierto grado de refinamiento que se consumían en la América Española provenían de la metrópoli española como única intermediaria de los productos europeos.

^{26/} Véase Rofman, Alejandro, Dependencia, Estructura de Poder y Formación Regional en América Latina, Siglo XXI de Argentina, Buenos Aires, 1974.

^{27/} Véase Hardoy, Jorge Enrique, La Influencia del Urbanismo Indígena en la Localización y trazado de las Ciudades Coloniales, en Ciencia e Investigación, Buenos Aires, Septiembre, 1955, Tomo XXI, N° 9 (citado por Rofman).

En tercer lugar surgen ciudades para el abastecimiento de algunas regiones mineras. Esto genera un área económica satélite, cuando el centro minero alcanza gran importancia económica. Tal fue el caso del Potosí en el Alto Perú, en torno al cual se estructuró una región económica que incluyó la zona central de Chile y el nordeste del actual territorio argentino. Tanto Santiago en Chile, como Jujuy, Salta, Catamarca, Tucumán, La Rioja, Mendoza, establecen actividades productivas y de tráfico tendientes al abastecimiento de Potosí.^{28/}

La segunda situación da lugar al surgimiento de ciudades costeras con su propio centro de influencia económica sobre las economías de plantación y con funciones de enlace con respecto a la metrópoli española.

Así, surgen ciudades vinculadas al establecimiento de agricultura tropical -como puede ser el caso de Guayaquil- y a las actividades portuarias de exportación e importación. Dada la centralización política y económica que caracterizó al imperio español este tráfico ultramarino se organizó -merced al sistema de flotas- fundamentalmente en dos ciudades: Veracruz y Cartagena.

De este modo se establecen redes urbanas compuestas por núcleos funcionalmente interdependientes y dando lugar a flujos de personas, mercancías y mensajes. Entre las principales líneas de comunicación interurbana, podría citarse Veracruz - México - Acapulco; Bogotá - Cartagena; Panamá - Portobello; Quito - Guayaquil; Cuzco - Lima - Callao. A estos ejes, cabría agregar todas las actividades de abastecimiento hacia el Alto Perú, que pasan por Córdoba, Tucumán, Catamarca, Salta, Jujuy, etc., con destino a Potosí. Otro importante eje interior de tráfico correspondió a la ruta transandina Santiago-Mendoza.

Dentro de esta segunda situación, el caso del imperio portugués merece párrafo aparte. La mayor debilidad económica de Portugal le impedía allegar recursos considerables a su empresa colonial, lo que, unido a la carencia de

^{28/} A comienzos del siglo XVII Potosí contaba con 150 000 habitantes. Era una de las ciudades más grandes del mundo y, seguramente, la mayor de América Latina. Por la misma época Londres no superaba los 100 000 habitantes y Roma apenas sobrepasaba esa cifra. Sin embargo, París contaba con una población probablemente superior a los 300 000 habitantes. Véase Enciclopedia Británica, Tomos 11 y 15.

metales preciosos o importantes sociedades aborígenes determinó el carácter descentralizado de su organización colonial. El imperio se organizó políticamente bajo la forma de capitanías descentralizadas y económicamente en torno a la "fazenda" productora de azúcar, que en gran medida era una unidad económica relativamente autosuficiente y con diferencias claras en su organización interna con respecto a las plantaciones del Caribe y las Antillas. La ocupación territorial más profunda y la fundación de ciudades se asocia a la explotación del azúcar. Los puertos de Salvador y Recife, se localizan en las áreas del actual Brasil que son más cercanas a la metrópoli portuguesa.

En la primera fase del período colonizador las ciudades fundadas más al sur tuvieron una escasa importancia política, económica y demográfica. Se trató básicamente de centros militares tales como Rio de Janeiro, San Vicente (luego San Pablo), etc.

La tercera situación corresponde, como ya observáramos, a las áreas de menor importancia colonial y muy escaso poblamiento. En el caso de Chile, se fundan ciudades con una posición relativamente inestable, especialmente al sur del río Bío Bío en donde se acrecienta la resistencia araucana. La completa colonización de esas ricas tierras será un proceso largo y fatigoso. En el área rioplatense la zona pampeana es un "mar terrestre" inmenso e inhóspito, en donde las grandes distancias son el peor enemigo de la expansión económica y demográfica. Los puertos de Buenos Aires y Montevideo sobreviven gracias al contrabando (exportación de metales preciosos, importación de productos europeos que se sustraen al control español), al tráfico de esclavos y al abastecimiento de algunos productos (básicamente ganado mular) que, remontando el fatigoso trayecto hacia el Alto Perú, pasan por la ruta de Córdoba, Tucumán, Salta, Catamarca y Jujuy.

En síntesis, las ciudades interiores son inicialmente bastante más numerosas que las costeras. Las primeras cumplen funciones de poder (México, Bogotá, Quito, etc.), son núcleos mineros (Zacatecas, Guadalajara, Potosí, Oruro, etc.) o áreas satélites de abastecimiento (Jujuy, Salta, Catamarca, Tucumán, etc.).

Las ciudades costeras son puertos principales para el intercambio ultramarino o núcleos con un área económica de influencia fundada en las economías de plantación (Veracruz, Cartagena, Guayaquil, etc.). El caso de Lima configura un típico centro de poder trasladado desde el remoto e inaccesible Cuzco, a una zona costera y vinculado directamente con el puerto del Callao. Las ciudades costeras del Atlántico, corresponden básicamente a la tercera situación (Buenos Aires, Montevideo), o a las áreas escasamente explotadas de Brasil (Rio, San Pablo, etc.). Así la formación urbana, pierde su localización básicamente interior, propia de las sociedades precolombinas y tiende a recostarse hacia las franjas costeras. Como veremos, este proceso se acentúa a medida que América Latina va penetrando en fases más recientes de su evolución económica y social.

B. La Independencia

A lo largo del siglo XIX, paralelamente a la independencia política de las naciones latinoamericanas, se produce la decadencia de los imperios coloniales y el surgimiento de Inglaterra como potencia hegemónica en el nuevo sistema centropерiferia de relaciones económicas internacionales que acompañó la consolidación del régimen capitalista de producción.^{29/}

Estos factores, unidos al agotamiento progresivo de los principales centros mineros (caso de Potosí, por ejemplo) transformaron la importancia relativa de las diferentes riquezas exportables y consecuentemente, la de los territorios en que éstas se asentaban, dando lugar a nuevas e importantes redistribuciones espaciales de la población.

Mientras en la sierra andina de Sudamérica se produce un languidecimiento de su "tiempo histórico", en las regiones semivacías del litoral atlántico llega la hora de las grandes transformaciones.

^{29/} Ver de Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo. Parte Cuarta, Siglo XXI, México, 1970. También de Celso Furtado, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica a la Revolución Cubana. Editorial Universitaria, Chile, 1969.

El ejemplo más relevante, corresponde a Argentina. Durante la fase colonial, en las áreas semivacías del litoral pampeano, el régimen de propiedad territorial presentaba una importancia secundaria ante la movilidad del ganado en estado salvaje allí localizado. La apropiación de esa riqueza se concretaba mediante verdaderas expediciones de caza. Dada las características de esta "actividad productiva" fundamental, la fuerza laboral presentaba gran autonomía y capacidad de desplazamiento, sujeta a regímenes laborales laxos e inestables.

Este panorama colonial comenzó a sufrir drásticas modificaciones desde comienzos del siglo XIX. Las campañas militares de conquista territorial, diezmaron la escasa población indígena de la pampa, y generaron mecanismos de apropiación centralizada de la tierra que se afianzan con la introducción del alambrado. Durante la primera mitad del siglo XIX la escasez de fuerza laboral, da lugar al resurgimiento de métodos semicoactivos para el reclutamiento, pero a partir de la segunda mitad de dicho lapso, se inicia una masiva inmigración europea, en condiciones de plena libertad jurídica, fuertemente estimulada por la expansión exportadora de la riqueza pecuaria. Sin embargo, la previa apropiación de los espacios determina precarias y transitorias oportunidades de localización, especialmente en las praderas destinadas a la cría de ganado. La fundación de colonias agrícolas alcanza cierta importancia en Santa Fe y Entre Ríos, pero la gran masa inmigratoria europea, evidencia rápidamente su orientación urbana. Surgen así algunas ciudades importantes volcadas hacia la costa atlántica, mientras en el "hinterland" predominan los grandes espacios vacíos surcados por el abanico ferroviario que confluye hacia Buenos Aires. Esta ciudad se convierte en una metrópoli de rasgos europeos que aún hoy, convertida en el centro de una vasta área metropolitana, continúa absorbiendo alrededor de un tercio de la población del país. De este modo la expansión ganadera de la provincia de Buenos Aires constituye el primer gran centro de desarrollo sobre el atlántico sur.^{30/}

La expansión exportadora en Uruguay, con rasgos similares al proceso argentino, da lugar al surgimiento de Montevideo que hoy forma parte de la gran área de aglomeración en la zona del Plata.

^{30/} Ver de Aldo Ferrer: La Economía Argentina. F.C.E. México, 1963. También de Rofman, Alejandro y Romero, Luis Alberto: El proceso de formación urbano-regional en la Argentina. Mimeo, CEUR-INSTITUTO DI TELMA.

La otra área metropolitana de gran importancia en la costa atlántica de Sudamérica, también originada parcialmente en la masiva inmigración europea, se produce en torno a la expansión cafetalera en el estado de San Pablo. También en este caso se generó un estímulo deliberado a la internación de fuerza laboral europea, que encontró territorios rurales, previamente apropiados en gran escala, y se sujetó a regímenes laborales de corte capitalista en las fincas cafetaleras. También en este caso las localizaciones rurales eran forzosamente transitorias y la búsqueda de mejores oportunidades en áreas urbanas, estimuló el veloz crecimiento de San Pablo (y, en medida menor Río de Janeiro) en donde igualmente se gestó un incipiente y temprano desarrollo industrial.

Los procesos someramente descritos, fundados ambos en masivas inmigraciones europeas, configuran las dos principales áreas de aglomeración contemporánea sobre el litoral atlántico de Sud América.

Durante el mismo período, otros flujos migratorios desde Europa, aunque de magnitud menor, alimentaron el crecimiento de Santiago en la zona central de Chile y contribuyeron a la ocupación por parte de colonos alemanes, de los fértiles valles del sur. Sin embargo, en el caso de Chile las relocalizaciones humanas, también se vieron influenciadas por conflictos bélicos contra los araucanos y muy especialmente, por la guerra del Pacífico, y la conquista de la riqueza salitrera que explica el surgimiento de ciudades como Antofagasta e Iquique, alimentadas por migraciones interiores desde la zona central.^{31/}

Desde luego, este esquemático boceto sólo pretende señalar ciertas tendencias predominantes, de significativa importancia para explicar la distribución espacial contemporánea de la población en Latinoamérica, con el objeto de ilustrar someramente la vigencia de aquellos factores cuyo carácter explicativo se ha enfatizado aquí.

Pretende reivindicarse de este modo el poder explicativo que, parece surgir del análisis de la localización de las actividades productivas estratégicas y de los regímenes de propiedad y trabajo que acompañaron estos procesos.

^{31/} Ver de Aníbal Pinto, Chile: Un caso de desarrollo frustrado. Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1975. También de Carlos Hurtado, Concentración de Población y Desarrollo Económico. (Universidad de Chile). También la recopilación de Hernán Godoy, Estructura Social de Chile. Editorial Universitaria, Santiago, 1972.

Cabe agregar algunas observaciones adicionales en torno a la trascendencia social del crecimiento urbano durante esta fase.

En particular aquellos países o regiones que lograron organizar sus estructuras rurales en base a regímenes laborales de corte capitalista con fuerza de trabajo libre originaria de Europa, posibilitaron una movilidad social (y, consecuentemente, espacial) que se proyectó en el surgimiento de las ciudades grandes de la costa atlántica de Sudamérica.

Por oposición, aquellos países de temprano poblamiento (pre o post colombino), en donde aún gravitaba fuertemente la herencia colonial sobre sus instituciones básicas, no experimentaron mutaciones lo suficientemente importantes en sus regímenes laborales y de propiedad, como para "liberar" masivamente fuerza de trabajo hacia áreas urbanas.^{32/} De este modo, durante el período comprendido entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera guerra mundial, el crecimiento de las ciudades principales fue más lento y alcanzó volúmenes demográficos absolutos menores. A pesar de su exigüidad numérica, las migraciones europeas explican parte de ese crecimiento.

Desde luego no es fácil, ni oportuno, encontrar una explicación para el crecimiento diferente de los distintos centros urbanos en América Latina. Si analizamos las ocho ciudades que a fines del siglo pasado superaban los 100.000 habitantes, observamos que cuatro de ellas^{33/} eran ciudades puerto, con localizaciones estratégicas en términos de tráfico internacional. Otras dos ciudades, eran ex-capitales

^{32/} El único país de este segundo grupo que, durante la fase que comentamos, logró generar una ciudad importante con migraciones predominantemente interiores fue México. La explicación de este hecho debe buscarse en la intensa concentración de la propiedad territorial durante el régimen del Porfiriato y la posterior rebelión popular que dió lugar a la Revolución Mexicana. Estas convulsiones sociales, implicaron la relocalización en áreas urbanas tanto de propietarios agrícolas como de campesinos, que buscaban seguridad para sus bienes y sus vidas y que lograron movilizarse gracias a las transformaciones en los regímenes laborales. En torno a este punto específico, cabe consultar: Dinámica de la población de México. El Colegio de México, 1970, pp. 123 y siguientes.

^{33/} Buenos Aires 561.160 hbs. en 1890; Río de Janeiro 515.559 hbs. en 1888; Montevideo 215.000 hbs. en 1890 y La Habana 200.000 hbs. en 1887.

virreynales del Imperio Español^{34/} y las otras dos^{35/} eran ciudades interiores, cuya localización y volumen demográfico no admiten explicaciones obvias.^{36/}

Independientemente de la importancia explicativa de estos diversos factores, la herencia colonial también se ha manifestado a través de la fragmentación de las sociedades latinoamericanas en una multiplicidad de comunidades políticas que durante la época de la Independencia se fueron desgajando del Imperio Español. Sin entrar en absoluto a considerar las causas de este fenómeno, parece oportuno contrastarlo con la unificación de los distintos territorios del Imperio Portugués en un solo estado nación.

De este modo, la exigüidad territorial y el escaso volumen demográfico absoluto de muchas repúblicas hispanoamericanas conspiraron contra la formación de importantes concentraciones poblacionales y, consecuentemente, desalentaron las posibilidades de un desarrollo industrial más temprano, al restringir mediante barreras políticas la circulación espacial de recursos humanos y materiales.

C. Inicios de la expansión industrial y urbana

Más allá de estas hipótesis preliminares sobre un tema que exige estudios sistemáticos, parece claro que la industrialización temprana en América Latina tuvo lugar en aquellos países que, a comienzos de este siglo, habían logrado al menos una ciudad de cierto volumen demográfico "crítico" mínimo capaz de crear un mercado interno que impulsara el proceso de industrialización. Tal fue el caso de Buenos Aires (un millón y medio de habitantes en 1914), Santiago (332.000 habitantes en 1907), San Pablo (580.000 habitantes en 1920), Ciudad de México (662.000 habitantes en 1921), que son precisamente aquellas ciudades donde se concentró espacialmente el proceso de industrialización iniciado a principios de este siglo. En general, la importancia del proceso de industrialización guardó relación con el volumen poblacional de esas ciudades.^{37/}

^{34/} Lima 103.956 habitantes en 1876 y Ciudad de México 329.535 habitantes.

^{35/} Santiago 189.332 habitantes en 1885 y Bogotá 110.000 habitantes en 1886.

^{36/} Los datos corresponden al trabajo de Adna Ferrin Weber, *The Growth of cities in the nineteenth century* Cornell University Press. Ithaca, New York, 1963. pp. 132 y siguientes.

^{37/} En torno a este tema, cabe consultar de Armando Di Filippo: Raíces Históricas de las Estructuras Distributivas de América Latina, Op.cit.

El desarrollo industrial en estos centros urbanos se produjo a pesar de la ausencia de cualquier tipo de proteccionismo eficaz y generalizado. Desde este punto de vista, la crisis de los años treinta, con su secuela de proteccionismo no deliberado, no fue más que un precipitante de una capacidad industrial que ya latía potencialmente en dichos centros urbanos.

El hecho concreto es que los países del segundo grupo, (con escaso desarrollo urbano), no lograron hacer "despegar" sus procesos industrializadores y, una vez superadas las restricciones de la crisis, volvieron a sus economías primarias exportadoras.^{38/}

En los países de más temprana industrialización (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, México) la influencia estimulante del proceso migratorio internacional y su concentración mayoritaria en centros urbanos parece haber sido -con la sola excepción de México- un factor decisivo en la expansión industrial.

En Argentina, por ejemplo, el proceso de urbanización alcanzó un aceleramiento extraordinario en el período 1895-1914, lapso durante el cual se duplicó la cantidad de establecimientos industriales y otro tanto sucedió con el personal empleado en ellos. Muchos de ellos no eran más que pequeños talleres, que desplegaban técnicas semiartesanales. El porcentaje de extranjeros dentro de esta fuerza de trabajo era en 1914 de 50 por ciento.^{39/}

El crecimiento urbano que paralelamente se verificó, fue aún más intenso: Buenos Aires pasó de 300.000 habitantes en 1880 a 1.500.000 en 1914. Rosario de 40.000 a 220.000 y el mismo ritmo se verificó en otras ciudades menores.^{40/}

La influencia migratoria en el caso de Uruguay parece haber asumido rasgos similares (aunque más atenuados) a los de Argentina.

^{38/} En distintos momentos de este siglo anteriores a 1930 la población de algunas capitales latinoamericanas era la siguiente: La Paz (1900) 52.697 habitantes; San José de Costa Rica (1927) 75.152 habitantes; San Salvador (1930) 89.385; Managua (1920) 27.839; Panamá (1930) 74.409; Santo Domingo (1920) 30.943 habitantes.

^{39/} Ver al respecto: Roberto Cortés Conde: "Problemas del crecimiento industrial de la Argentina (1870-1914)" en Desarrollo Económico abril-septiembre, 1963, vol. 3, 1-2.

^{40/} Ver al respecto: Philip M. Hauser (Editor) La Urbanización en América Latina, Solar Hachette, Buenos Aires, 1967, pp. 262 y Roberto C. Simonsen, Brasil's Industrial Evolution, Sao Paulo, Escuela Libre de Sociología e Política, 1939.

El impacto migratorio también parece haber ejercido una influencia determinante sobre la industrialización brasileña. Tomando el contingente bruto de 4.400.000 personas, llegadas a Brasil entre 1878 y 1937, cerca del 55 por ciento llegó al Estado de Sao Paulo. También el crecimiento de Río de Janeiro (ciudad-puerto y capital de la república) fue importante en este período.

Sin embargo, el mayor impacto industrial se generó sobre San Pablo, cuya población pasó de 64.934 habitantes en 1890 a 579.033 en 1920. En 1881, San Pablo concentraba solamente el 5 por ciento de la producción industrial brasileña, en 1914 había subido al 20 por ciento y en 1920 ya concentraba la tercera parte de la producción industrial total del país.^{41/}

En el caso de Chile el impacto migratorio externo fue relativamente menor y durante el período 1895-1920, la población de Santiago solamente se duplicó pasando de 256.403 habitantes a 507.296. En este caso el estímulo al desarrollo industrial fue menor por el lado de una ampliación en la demanda urbana de bienes de consumo, pero el impacto se hizo notar en cuanto a la oferta de capacidades empresariales ya que en 1914, más de la mitad del empresariado industrial estaba compuesto por inmigrantes extranjeros.^{42/}

En el caso de México no fueron las migraciones internacionales sino los desplazamientos internos los que estimularon la urbanización. El agudo proceso de concentración de la tierra previo a la Revolución y las profundas transformaciones socio-económicas que ésta generó en áreas rurales, determinaron un proceso de urbanización que si bien no fue muy intenso en términos relativos (14.7 por ciento de población urbana en 1921) alcanzó valores absolutos relativamente altos: más de dos millones de personas de las cuales alrededor de 600.000 estaban radicadas en el área urbana de la ciudad de Méjico.^{43/} En particular, algunas industrias de masivo consumo popular como la textil, experimentaron, ya a comienzos de siglo un importante auge.^{44/}

^{41/} Ver al respecto: Philip M. Hauser (Editor) La Urbanización en América Latina, Solar Hachette, Buenos Aires, 1967, pp. 262 y Roberto C. Simonsen, Brasil's Industrial Evolution, Sao Paulo, Escuela Libre de Sociología e Política, 1939.

^{42/} Carlos Hartado Ruiz Tagle: Concentración de Población y Desarrollo Económico. El caso chileno. Instituto de Economía (U. de Chile) pp. 146 y 155. Op.cit.

^{43/} Al respecto ver: El Colegio de México, Dinámica de la población en México, p.118

^{44/} Al respecto ver: CEPAL, el proceso de industrialización en América Latina, p.13.

En todas estas experiencias los contingentes poblacionales de áreas urbanas ejercieron una doble y simultánea influencia. En primer lugar su radicación urbana, generó demandas que incrementaron notablemente el desarrollo de las industrias más tradicionales (alimentos, bebidas, vestuario) además, naturalmente, de los requerimientos de todo otro conjunto de servicios propios de la infraestructura urbana.

En segundo lugar, actuando desde el lado de la oferta, estos mismos grupos generaron el desarrollo de las actividades comerciales^y manufactureras (con baja densidad de capital, técnicas semiartesanales y organización frecuentemente familiar) necesarias para satisfacer, en parte, las demandas que ellos mismos habían creado.

De este modo se generó simultáneamente una demanda de base numérica amplia y moderado poder adquisitivo a la que le correspondió una composición de la oferta interna relativamente concordante que coexistía con la derivada de las grandes unidades (frigoríficos, ingenios, refinerías, etc.).

Sin embargo, en todos los casos, existía otro mercado, de menor base numérica y mayor capacidad de compra cuya diversificada (y sofisticada) demanda de bienes de consumo era satisfecha mediante importaciones. La ausencia de barreras proteccionistas permitía que una cuota importante de la capacidad para importar generada, se volcara hacia este destino. Estos grupos ubicados en la cúpula de ingreso y generalmente ligados al complejo-exportador, generaban ingresos derivados de la colocación externa de productos nacionales, que luego eran gastados en el consumo interno de productos importados. De este modo, estos grupos de alto ingreso no contribuyeron a diversificar la producción interna de productos industriales.

En otros países latinoamericanos ubicados en el Area Andina, Centroamérica y el Caribe, el escaso volumen absoluto de la población urbana unida a los bajos niveles de ingreso por habitante, eliminaron la posibilidad de un desarrollo industrial importante. En distintos períodos el total de población urbana alcanzaba valores tan bajos como los siguientes: Bolivia (1900): 145.844; Costa Rica (1927): 75.152; El Salvador (1930): 146.540; Nicaragua (1920): 27.839; República Dominicana (1920): 30.943.^{45/}

^{45/} Philip M. Hauser, op.cit., p. 111.

Estos países, cuyo producto por habitante aun hoy es extremadamente bajo, presentaban altos niveles de concentración en la distribución del ingreso (propio de los países con enclaves mineros o de plantación) con una gran masa de la población totalmente desvinculada de las relaciones monetizadas de trabajo e intercambio.

Si a todos estos factores agregamos la falta total de barreras proteccionistas a la actividad industrial interna, no es de extrañar que el desarrollo industrial haya sido de escasa importancia, incluso en las ramas vegetativas, donde siguió adoptando modalidades artesanales.

También en este caso, la existencia de un alto coeficiente de importación de bienes de consumo estaba destinada a las élites numéricamente reducidas y con gran capacidad de compra.

De este modo, hasta 1914, prácticamente ningún país latinoamericano logró una significativa diversificación interna en materia industrial, pero en todos los casos la existencia de pequeños grupos sociales con alta capacidad de compra y la falta de medidas proteccionistas permitió una diversificación creciente de la demanda interna agregada, cuyos requerimientos estaban totalmente disociados de las posibilidades productivas internas.

Las fluctuaciones que, a partir de 1914, perturban el relacionamiento económico internacional (primera gran guerra, crisis económica del año 1930, segunda guerra mundial, etc.) determinaron obstáculos e interrupciones a los flujos importados de bienes de consumo que satisfacían esa diversificada demanda.

Estos efectos fueron la consecuencia de agudas disminuciones en el volumen de las transacciones internacionales y de perturbaciones en los sistemas multilaterales de pagos a nivel internacional, asociados a la decadencia británica y el surgimiento de Estados Unidos como nueva potencia rectora.

Al disminuir la capacidad latinoamericana para importar como consecuencia de la caída en la demanda externa de productos primarios, se produjo un efecto proteccionista y estimulante (no deliberadamente buscado) para la producción industrial interna.

En los países de industrialización temprana, que ya contaban con una cierta base infraestructural para los rubros vegetativos, esta interrupción de la competencia extranjera incrementó la diversificación interna como respuesta a estímulos en los precios.

Otros países con mayor volumen poblacional interno, como Colombia, Perú, Ecuador inician a partir de la crisis del año 1930, sus primeros logros por implantar una industria fabril. Venezuela, en cambio, recién se incorpora en el transcurso de la segunda guerra mundial.

El proceso de industrialización que, a partir de estas circunstancias se deriva (destinado a sustituir con producción interna los bienes importados de consumo, cuya entrada se restringe) supone una modificación significativa en las pautas de desarrollo que hasta ese momento había evidenciado la región.^{46/}

El desarrollo industrial latinoamericano puede analizarse atendiendo a dos ángulos diferentes.

En primer lugar, cabe destacar los factores que actuaron del lado de la demanda, entre los que deben privilegiarse las modalidades asumidas por la distribución del ingreso.

En segundo lugar, cabe observar los factores que contribuyeron a estructurar la oferta industrial.

De este modo, el proceso de industrialización forma parte de un mecanismo de causación recíproca en donde aparece, como punto de partida, una composición de la demanda agregada que es el fruto de una concentrada distribución del ingreso y se asienta espacialmente en unos pocos centros urbanos hipertrofiados.

La oferta industrial responde, adoptando una diversificación de la oferta acorde con los requerimientos de la demanda. Ello hace que la transición a rubros más dinámicos, como por ejemplo las industrias metal mecánicas, se centren en la producción de bienes de consumo duradero, en vez de intensificarse el desarrollo siderúrgico de base, o iniciarse la producción de bienes de capital.

^{46/} Para un análisis profundizado de las peculiaridades de este proceso ver de Tavares, María de Conceição: El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina, incluido en América Latina, ensayos de interpretación económica, Editorial Universitaria, Santiago, Chile, 196

Esta modalidad genera un desarrollo desintegrado y parcial de la estructura productiva interna, que continúa, por lo tanto, supeditado al abastecimiento externo de insumos y bienes de capital.

De este modo las pautas internas de consumo diversificado, trasplantadas desde el exterior, determinan un trasplante similar de las técnicas y equipos importados que generaban estos productos.

A medida que el proceso avanza, la gran escala de producción aparece como una consecuencia del nivel tecnológico alcanzado por los equipos que se importan.

Este nivel tecnológico, queda predeterminado por la racionalidad privada que gobierna la elección de las técnicas y por las alternativas asequibles en el momento de la adquisición de los equipos.

De aquí se deriva la predilección por técnicas con una muy alta productividad del trabajo y gran escala de producción que permitan mayores tasas de rentabilidad.

Estas dos características son las que revirtiendo sus efectos sobre la distribución del ingreso afianzan y acentúan la concentrada distribución preexistente a medida que el proceso se desarrolla.

En efecto, la alta productividad del trabajo, supone una creciente desaceleración en el ritmo de absorción de fuerza de trabajo, lo que limita, por esta vía, la difusión social de los efectos redistributivos. Paralelamente, la gran escala de producción crea condiciones oligopólicas, que eliminando la competencia de precios generan una apropiación cerrada de los beneficios de la alta productividad, al interior de estas grandes unidades.

De este modo el ingreso se concentra en grupos que amplían la demanda agregada no por un incremento en la cantidad de demandantes sino, mas bien, por un aumento de la capacidad de compra de los grupos ocupacionalmente ligados a los sectores de alta productividad.

Así, la concentrada distribución del ingreso origina un patrón de industrialización, que afianza y acentúa la concentración inicial.

Obviamente, estas generalizaciones reflejan sólo un "tipo puro" de desarrollo que debe calificarse y relativizarse para cada caso concreto pero que, sin embargo, permite aprehender los mecanismos esenciales del proceso concentrador implicado en el desarrollo industrial latinoamericano.

Este proceso concentrador, derivó en la centralización nacional del desarrollo que analizaremos en el próximo capítulo.

IV. ESTILOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y MIGRACIONES DE FUERZA DE TRABAJO EN AMERICA LATINA

1. Estilos de desarrollo económico

A. Sistemas, estructuras y estilos de desarrollo

Tal vez uno de los mayores méritos de la concepción centro-periferia, desarrollada a partir de los años cincuenta por la así denominada corriente estructuralista de economistas latinoamericanos, es haber puesto de relieve las notas de globalidad e interdependencia que deben primar en el análisis del desarrollo latinoamericano.^{1/} Se enfatizó entonces que el desarrollo es un proceso con respecto al cual las naciones no se estratifican de mayor a menor en una gradación unilineal sino que se relacionan en el interior de un sistema económico internacional atendiendo a las posiciones que respectivamente van ocupando en el proceso de división internacional del trabajo. Esas posiciones afectan decisivamente la estructura de sus respectivos sistemas económicos y las modalidades de su desarrollo.

Asumiendo la concepción centro-periferia, el capitalismo periférico podría ser concebido como un subtipo del gran tipo genérico referido a los sistemas capitalistas.

Contemporaneamente los dos grandes grupos de sistemas que interactúan en el escenario económico mundial son el capitalismo y el socialismo.

Entendidos como tipos puros y haciendo abstracción de todas las particularidades propias de cada caso concreto, la diferencia esencial entre un sistema económico capitalista y uno socialista es que la utilización de los medios materiales de producción se funda de manera predominante en incentivos propiamente económicos en el primer caso y propiamente políticos en el segundo caso. Esta diferencia de funcionamiento sistémico es compatible con otra de orden estructural según la cual en los sistemas capitalistas predomina la propiedad privada de los medios de producción y en los socialistas impera fundamentalmente la propiedad estatal de dichos medios.

^{1/} Véase, por ejemplo, CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1949, Naciones Unidas. También los trabajos de Prebisch, Pinto, Sunkel y Furtado, que se citan más adelante.

Dentro del capitalismo los incentivos económicos, especialmente bajo su forma dineraria, al expresarse a través de los mercados, movilizan los recursos productivos y se orientan en su asignación por las tasas de ganancia que se van obteniendo en cada rama productiva. El punto central en la temática de los sistemas económicos atañe a la naturaleza de los instrumentos incentivadores que permiten la reproducción de la estructura económica de dichos sistemas y a la "lógica interna" que orienta a esas fuerzas impulsoras.

Concebiremos la estructura económica a dos niveles inextricablemente interdependientes pero analíticamente diferenciables. A nivel social la estructura económica se define por los regímenes de propiedad, trabajo e intercambio que otorgan estabilidad, recurrencia y concreción a la lógica del sistema, y resultan coherentes con el grado de desarrollo de su poder productivo.

El segundo nivel corresponde a dicho poder productivo y atañe a la estructura tecnológica, a la división técnica del trabajo, a la diferenciación alcanzada por el proceso productivo y a la estratificación ocupacional que les corresponde.^{2/}

En realidad las reflexiones que anteceden pueden ser consideradas como un intento de especificación económica de las nociones más globales de "sistema" y "contexto estructural" ensayados por Aníbal Pinto en un trabajo reciente.^{3/}

2/ Este poder productivo presenta, contemporaneamente, muchos rasgos de carácter "transistémico" que son propios de las sociedades industriales independientemente del carácter socialista o capitalista de sus sistemas económicos. Esto no impide, desde luego, que la estructura económica de estas sociedades esté socialmente caracterizada por los regímenes de propiedad, trabajo o intercambio que sean compatibles con la lógica general del sistema económico de que se trate.

3/ Refiriéndose a las diferencias específicas entre los sistemas sociales (y no solamente económicos) capitalistas y socialistas observa Aníbal Pinto: "Difieren sobre todo en la estructura del poder social y del ordenamiento institucional aunque para nuestros fines también convenga resaltar el contraste derivado de los papeles respectivos del mercado y de la planificación y de la importancia relativa del gasto público y del privado. En un lado, el capitalista, la composición y dinámica de la producción dependen en lo principal de las directrices del mercado, que responden, a su vez, de modo preferente, al nivel y distribución del ingreso y gastos de la población. En el otro, el socialista, el elemento principal son las resoluciones del Estado (y del Plan) respecto a la inversión y el consumo público-colectivo y el privado". En cuanto al concepto de estructura, lo sintetiza señalando que es el "conjunto de elementos materiales y sociales que constituyen el "esqueleto" de una comunidad y que se caracterizan por su relativa fijeza en el tiempo o su virtual inmutabilidad". Aníbal Pinto, Estilos de Desarrollo: Concepto, Opciones, Viabilidad (Exposición en el Encuentro Nacional de Economía, organizado por la Asociación Nacional de Centros de Postgrado en Economía). Brasil, p. 15, mimeo.

B. Los estilos y estrategias de desarrollo económico

Hemos hablado de sistemas y estructuras. El concepto de sistema alude a una lógica interna de funcionamiento, a una dinámica cuyo modo de ser consta de fuerzas impulsoras y mecanismos reguladores. La estructura en cambio es ese conjunto de relaciones y posiciones, tanto sociales como técnicas que efectivamente se reproducen en respuesta a aquellas fuerzas y mecanismos.

Sin embargo, el concepto de estilo no se predica con respecto al sistema o a la estructura sino con respecto al desarrollo. Dentro de los límites funcionales delimitados por el sistema la estructura económica es "aquello" que se desarrolla. En otras palabras el desarrollo es un modo de reproducción de la estructura económica, caracterizada por una diversificación creciente de su poder productivo, en el marco de las fuerzas impulsoras que son propias de la lógica del Sistema.

El estilo de desarrollo alude a la forma histórica concreta que asume esa diversificación creciente y recurrente del poder productivo. Esa orientación se ha expresado básicamente en el "qué", "cómo" y "para quién" del proceso productivo.

El concepto de estilo es más concreto y por lo tanto más complejo que los de sistema y estructura pues involucra un acercamiento a la historia.^{4/}

Esa idea de estilo como una concreción histórica del proceso de desarrollo es enfatizada por Jorge Graciarena quien resalta las relaciones de poder en una sociedad concreta.^{5/}

Es concebible sin embargo la existencia de situaciones extremas en que esa dialéctica del poder se reduzca a un mínimo sea por una ampliación del consenso social o por una extrema concentración del poder en los regímenes autoritarios.

^{4/} Véase entre otros: i) Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Textos del IILPES, Siglo XXI, México, 1970. Primera y Segunda partes; ii) Celso Furtado, Desarrollo y Subdesarrollo, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1965, Cap. II, en especial p. 82 y siguientes. Ambos trabajos ubican históricamente el proceso de desarrollo económico, encuadrándolo en una visión que trasciende los aspectos estrictamente económicos del tema.

^{5/} "Desde una perspectiva dinámica e integradora un estilo de desarrollo es, por lo tanto, un proceso dialéctico entre relaciones de poder y conflictos entre grupos y clases sociales, que derivan de las formas dominantes de acumulación de capital de la estructura y tendencias de la distribución del ingreso, de la coyuntura histórica y la dependencia externa, así como de los valores e ideologías. Todo esto se da en medio de otros condicionamientos estructurales (tecnología, recursos naturales, población) que se presentan al análisis como un conjunto integrado, el cual enmarca las posibilidades históricas de un estilo". Jorge Graciarena, Poder y Estilos de Desarrollo, una Perspectiva Heterodoxa, Revista de la CEPAL, ONU, Santiago, 1976, N°1, p. 189.

Esto nos lleva a la vinculación de los conceptos de "estilo" y "estrategia". Todo estilo de desarrollo económico supone una estrategia de desarrollo económico. Pero ésta puede ser entendida como los proyectos de determinados segmentos o grupos sociales en respuesta a sus intereses y objetivos específicos, o como el "efecto neto" de sus pugnas y conflictos dentro del juego de poder.

Ese efecto neto se expresa y organiza políticamente a través del Estado.^{6/} Luego, si despojamos al concepto de Estrategia de Desarrollo Económico de la idea de proyecto (dotado de una previa compatibilización de objetivos y coordinación de instrumentos) aquélla puede ser concebida como las formas concretas a través de las cuales el Estado influye sobre el "qué", "cómo", "para quién" y "dónde" de la asignación de recursos.

Así concebido el concepto de Estilo de desarrollo económico, es más amplio e inclusivo que el de Estrategia de desarrollo económico.

En el próximo punto, partiremos intentando caracterizar el concepto de desarrollo económico estableciendo sus diferencias básicas con el concepto de crecimiento. Esa conceptualización la intentaremos en el marco de un abordaje que intentará ubicar históricamente el concepto de estilo y otorgarle un significado heurísticamente útil para analizar las economías latinoamericanas.

2. Centros y periferias a nivel internacional

El concepto de desarrollo económico, tal como aquí se concibe, enuncia una recurrente expansión del poder productivo inherente a la estructura de un sistema económico en el largo plazo. Esa expansión expresa algo más que un mero crecimiento del producto por habitante o del producto por trabajador entendidos como un promedio abstracto. Básicamente alude a un proceso de diversificación productiva creciente. En el núcleo de esa diversificación productiva se encuentra la expansión de la industria manufacturera especialmente en el área de los productos finales tanto de inversión como de consumo.

^{6/} Véase en torno al tema, de Raúl Atria, Anotaciones para el Análisis Político de las Políticas de Población: La Relación entre la Estructura de Poder y la Acción Pública. CEIAD-PIPAL, Documento de Trabajo N° 9, Santiago, Chile, noviembre, 1975. En particular sección III.

Todo proceso de desarrollo económico implica crecimiento, pero la inversa no es cierta. En sistemas económicos abiertos, el crecimiento económico puede consistir en la expansión de unas pocas ramas productivas orientadas a la exportación y centradas en la actividad primaria (extractiva, minera, agrícola, ganadera), terciaria (turismo, transportes) o incluso secundaria orientada al procesamiento de unos pocos productos primarios (frigoríficos, ingenios azucareros, refinerías de petróleo, etc.).

Aquí pensamos en sistemas capitalistas donde la composición sectorial de la producción responde a los dictados de la demanda final. Es precisamente analizando la composición y tendencias de esa demanda final como resulta posible penetrar en los subtipos de sistema capitalista y en los estilos o modalidades de su desarrollo.

Es cierto, que, a un nivel más profundo esas tendencias responden a la distribución y utilización del capital, pero a su turno, esta utilización del capital, para maximizar la tasa de ganancia se orienta por las señales del mercado a través de las tendencias sobre la demanda final, que se van introduciendo en respuesta a cambios en la distribución y nivel del ingreso por habitante.

Nos encontramos ante un proceso de causación circular y acumulativa que para un sistema capitalista, cerrado y sin gobierno podría resumirse así: las formas de utilización del capital determinan las tendencias en la distribución del ingreso^{7/} y en la composición de la demanda final que a su vez determina las nuevas formas de utilización del capital atendiendo a las modificaciones en las tasas de ganancia de las diferentes actividades productivas.

^{7/} En este contexto entendemos por capital a la magnitud de poder adquisitivo general que está a disposición de los empresarios para adquirir fuerza de trabajo, medios de producción y progreso técnico. Los bienes de capital (fijos y circulantes) constituyen así una entidad conceptualmente diferente al capital en sentido estricto. Así entendido el capital, su utilización es la que determina el nivel y la distribución del ingreso en el sistema económico. Para un análisis más detallado de esta noción de capital (de raíz Schumpeteriana) véase de Armando Di Filippo, Capital, Excedente y Valor. Santiago, Chile, 1977 (versión preliminar para crítica y comentarios).

6

Las tendencias en la distribución del ingreso y la composición de la demanda final, constituyen el factor significativo para finés diagnósticos y proyectivos dentro de un sistema librado a su lógica interna. Sin embargo las modalidades de utilización del capital constituyen, junto con el control del gasto público, poderosos instrumentos en la reorientación de un estilo de desarrollo económico.

Tomando un sistema económico abierto podemos, con fines diagnósticos partir observando los componentes más típicos de la demanda final: i) el consumo privado; ii) la inversión privada; iii) las exportaciones que pueden ser concebidas como productos "finales" para el país exportador.

El gasto público plantea problemas especiales. El Estado podría ser concebido como un ente consumidor (al menos en parte^{8/}) que depende de una fracción del excedente social y se la apropia en virtud de su poder de imposición. Creemos sin embargo analíticamente más útil desde un ángulo estrictamente económico suponer que el Estado es un ente productor de servicios (justicia, educación, seguridad, etc.) y la totalidad de su gasto constituye una utilización del "capital" público, que no necesariamente busca lucrar y persigue objetivos de naturaleza política.^{9/} Ese "capital" se utiliza comprando mercancías diversas que pueden ser concebidas como insumos intermedios para la producción de sus servicios y, además, pagando salarios a los empleados públicos. Cuando esos salarios se gastan forman parte del consumo privado.

A. Primer subtipo de sistema económico capitalista: el capitalismo céntrico

En los países capitalistas centrales los crecientes niveles medios de ingreso por habitante y, en ciertos casos, las tendencias relativamente más igualitarias de su distribución, determinan una composición del consumo privado que se diversifica recurrentemente en el largo plazo. Esta tendencia a la diversificación del consumo es una regularidad estadística que de manera parcial y anticipatoria se expresa a través de la conocida "ley de Engel". En virtud de su mayor desarrollo relativo esos países, cuentan con una acentuada y

8/ Las empresas públicas, pueden funcionar en cualquier rama productiva y asimilar en alto grado su comportamiento al de las empresas privadas. No obstante ello, el lucro puede no ser la motivación central de su actividad económica.

9/ Así concebida, la totalidad del gasto público constituye una utilización de "capital" (en nuestro sentido), las comillas son un recordatorio que esa utilización de capital no necesariamente persigue lucrar.

7

creciente diversificación de su aparato productivo que responde a los dictados del consumo privado. El poder productivo del sistema económico se diversifica recurrentemente, y en el curso de esa diversificación se adquieren nuevos instrumentos de producción que se reflejan en el rubro inversiones de la demanda final. De este modo la diversificación del consumo induce la diversificación productiva de las empresas orientadas al consumidor final. La diversificación productiva de esas empresas genera demandas de nuevas maquinarias y equipos diversos que inducen una diversificación productiva de las empresas que a su vez los elaboran. Esa demanda final conjunta de bienes de consumo o inversión dinamiza la totalidad del aparato productivo en cuanto a los insumos intermedios requeridos para esa producción final. Dentro de estos países capitalistas desarrollados las exportaciones (tercer gran rubro de la demanda final) reflejan la diversificación productiva interna y presentan un alto componente de manufacturas, sea que se trate de bienes de consumo final, equipos productivos o insumos industriales. Por último el gasto gubernamental presenta una importancia variable, pero que es estratégicamente decisiva para contrarrestar las fluctuaciones cíclicas de las economías desarrolladas.

Este tipo de funcionamiento sistémico someramente descrito es característico de las economías capitalistas centrales, dentro del sistema económico capitalista internacional. En el "para quién producir" predomina (o al menos ocupa un lugar muy importante) la demanda interna de bienes de consumo e inversión (sea esta última de carácter público o privado). En estas economías las exportaciones constituyen una "prolongación" de la demanda interna, y reflejan en alto grado la estructura productiva global del sistema económico. En otras palabras las exportaciones no derivan de un sector productivo especializado, sino que expresan en alto grado la diversificación productiva interna del sistema.

En consecuencia el "qué" y el "cómo" de la producción refleja estos procesos en un predominio de los bienes manufacturados y en una permanente introducción de progreso técnico no sólo encaminado a incrementar la productividad laboral sino también dirigido a continuar el proceso de diversificación.

El primer caso típico correspondió a Inglaterra, "centro" originario del capitalismo internacional que "expandió" su poder productivo industrial orientándolo en parte hacia la exportación. Siu embargo otros países capitalistas que la sustituyeron en su rol de centro (como Estados Unidos), no sólo producen

y exportan bienes industriales sino que también cuentan con una importante provisión de producción primaria. En cualquiera de los dos casos, estos países centrales no presentan sectores productivos internos especializados en exportar bienes que no se utilizan internamente, sino que sus exportaciones constituyen una proyección o prolongación natural de su producción y consumo internos.

B. Segundo subtipo de sistema económico capitalista: el capitalismo periférico

La contrapartida inevitable de estos centros, a nivel de las relaciones económicas internacionales se expresa en la existencia de sistemas económicos capitalistas periféricos, que constituyen "la otra cara de la moneda" en cuanto a sus modalidades de funcionamiento sistémico.

Atendiendo a la composición de su demanda final, un país periférico típico presentará un alto grado de "apertura", expresado en la importancia de las exportaciones dentro del valor de su producto global. Esas exportaciones no constituyen una prolongación natural de su estructuración productiva orientada a satisfacer la demanda interna de bienes finales de consumo, o inversión. Por el contrario tanto el consumo privado interno como las demandas finales de equipos productivos y bienes de inversión, se satisfacen con importaciones desde los países centrales financiados con la capacidad de pago derivada de aquellas exportaciones.

Esto explica porqué dichas exportaciones se componen de productos primarios (cobre, estaño, petróleo, café, cacao, cereales, carnes, etc.) con los cuales se pagan los productos manufacturados que se importan (bienes de consumo final, maquinarias y equipos productivos, insumos "industriales industrializados"). También en este caso la participación del gasto público en la demanda final resulta de variable importancia atendiendo al tipo de economía exportadora establecida y a las circunstancias históricas de su constitución.

Se podría afirmar de acuerdo con nuestras conceptualizaciones previas que las economías periféricas precedentemente descritas, crecen pero no se desarrollan.

La demanda final es básicamente externa y está dirigida a productos que no necesariamente forman parte importante de la demanda interna del país. Todo dependerá de la naturaleza del producto exportable.

Puesto que, aunque no se desarrollen, estas economías crecen, sus habitantes pueden disponer de un creciente ingreso per cápita. Inexorablemente este crecimiento va acompañado de una diversificación en el consumo de bienes industrializados. Las actividades que proveen servicios especializados (incluso los de carácter personal) también requieren de equipos físicos e instrumentos que son productos de la industria. Bajo condiciones internacionales de comercio libre las periferias típicas sólo pueden lograr esa diversificación en el consumo de bienes industriales a través de sus importaciones.

El crecimiento económico de las periferias puede involucrar ramas industriales, pero serán aquellas propias del complejo exportador, que procesan los productos básicos en los cuales el país cuenta con alguna ventaja comparativa.

Conviene evitar un equívoco; es muy probable que los niveles de diversificación del consumo, de educación, etc., crezcan e incluso tiendan a distribuirse más equitativamente. Este crecimiento es desde luego socialmente deseable en comparación con un eventual no crecimiento. Lo único que aquí se enfatiza es que estos países diversifican su consumo pero no su producción. Esto se expresa en una falta de correspondencia entre las respectivas composiciones de su producción y su demanda interna.

Importa señalar que la existencia de centros y periferias en su expresión típica no se concibe aisladamente, pues ambos subtipos de sistemas económicos se suponen recíprocamente. Son subsistemas de un sistema económico mundial.

C. Los estilos de desarrollo en el capitalismo periférico

Resumiendo lo dicho, el concepto de sistema expresa la "lógica interna" y la naturaleza de las fuerzas que impulsan la reproducción de la estructura. Esta última a su vez constituye "aquello" que efectivamente se reproduce y alude a un conjunto de posiciones y relaciones sociales, junto con un conjunto de relaciones y proporciones técnicas que afectan el proceso productivo.

Ahora bien cuando la reproducción de la estructura implica la diversificación recurrente y sistemática del poder productivo que contribuye a constituirla, hablamos de desarrollo económico.

Dada su posición en la división internacional del trabajo y atendiendo a su expresión típica más pura, hemos dicho que las periferias crecen pero no se desarrollan en la medida que su expansión económica está orientada al exterior y no presupone una diversificación recurrente de la industria manufacturera orientada a la demanda final. Lo dicho es válido mientras no existan trabas a las corrientes mundiales de comercio.

Sin embargo, como su propio nombre lo sugiere, los tipos ideales tienen una existencia puramente intelectual y cumplen una función heurística.

La historia se encarga de cambiar las premisas históricas (disimúlese la redundancia) en que se funda la elaboración de un tipo ideal. Así ocurrió con los sistemas capitalistas periféricos tal como los hemos descrito. La existencia de esos sistemas bajo su forma típica se asentaba en una determinada división internacional del trabajo y un conjunto de relaciones económicas internacionales que en ella se fundaban.

La primera Guerra Mundial y la gran crisis introdujeron profundas e irreversibles transformaciones en el cuadro descrito. Estas transformaciones posibilitaron un proceso recurrente de diversificación productiva, orientada hacia los mercados internos de las propias periferias cuyo núcleo central fue la expansión de la industria manufacturera.

Así nuestras periferias capitalistas comenzaron a desarrollarse.

Aquí llegamos nuevamente al tan remanido concepto de estilo de desarrollo. Cabría sugerir que este concepto sólo adquiere validez a partir del punto en que el proceso de industrialización adquiere sostenida recurrencia en el largo plazo. Esta afirmación presupone un conjunto de posiciones conceptuales asumidas previamente en este trabajo. En efecto no cabría hablar de desarrollo sin una diversificación productiva de largo plazo y la expansión de la industria manufacturera es inherente a este tipo de diversificación y constituye su núcleo más dinámico.

En suma el concepto "estilo de desarrollo" enuncia un área temática que estudia las diferentes fases y modalidades históricas inherentes al proceso de diversificación productiva de los sistemas económicos periféricos. Esta área temática aborda fundamentalmente los problemas del "qué", "cómo" y "para quién"

11

de ese proceso, con todas las implicaciones sociales, ecológicas, demográficas, etc. que de allí derivan.

Los rasgos generales del estilo periférico de desarrollo serán reseñados brevemente en lo que sigue.

Es necesario partir recordando las interrupciones en los flujos de comercio mundial durante las dos grandes guerras y la crisis del año 1930.

Surge en esas coyunturas históricas un proteccionismo no deliberado inicialmente, pero que luego se convierte en una estrategia de desarrollo económico, consistente en fomentar la expansión industrial en los países periféricos. Este proceso ampliamente conocido y sobre el que no cabe abundar, se ha denominado proceso de industrialización sustitutiva de importaciones.

Interesa repasar brevemente las implicaciones que como estilo de desarrollo genera para las economías periféricas.

En primer lugar resalta la creciente importancia de la demanda interna en la dinamización del producto global. La producción se diversifica para atender esa demanda interna que anteriormente era satisfecha con importaciones, Sin embargo, por así decirlo, el proceso de industrialización "empieza por el final", sustituyéndose en primer lugar aquellos productos de más fácil elaboración interna. El proceso avanza después hacia "atrás" penetrando en tramos productivos de más difícil sustitución. Penetra finalmente en las industrias metalmecánicas, elaboradoras de bienes durables, insumos industriales y equipos productivos. Esa es la fase en que se encuentran actualmente los países periféricos de mayor desarrollo industrial relativo.

Esta forma de diversificación productiva no quiebra la asimetría de las relaciones centro-periferias. En primer lugar los países periféricos no pueden en menos de medio siglo, construir estructuraciones industriales que costaron varios siglos a los países centrales. Esto determina una industrialización precaria caracterizada por "vacíos" y "carencias" en los tramos intersectoriales de insumos y equipos productivos que aún siguen siendo importados desde los centros.

Incluso aquellos países en donde la expansión industrial incluye un departamento productor de maquinarias y equipo, continúan importando el progreso técnico de los países centrales. Estos conservan el monopolio de las fuentes generadoras

de progreso técnico. Las economías periféricas importan ese progreso técnico (orientado a sofisticar y diversificar la producción de bienes de consumo) junto con la publicidad requerida para vender los nuevos productos. Es decir en materia de progreso técnico la relación entre economías centrales y periféricas resulta claramente asimétrica.

Por otro lado existe una correspondencia entre los niveles de ingreso medio real alcanzados por un sistema económico y las nuevas orientaciones (y sofisticaciones) en su diversificación productiva.

Las economías periféricas con un nivel medio de ingreso real inferior al de los países centrales y una regresiva distribución de ese ingreso, deben comprimir aun más el consumo de los estratos más bajos para permitir en la "cúpula distributiva", la formación de una "caricatura de sociedad opulenta".^{10/}

Tenemos así una orientación tecnológica que limita y deforma los estilos periféricos de desarrollo encuancto al "qué", "cómo" y "para quién" de la producción.

Hay también una orientación económica dada por la magnitud y composición de la demanda final en los mercados periféricos y por las tendencias que asume la expansión de dichos mercados. En primer lugar resaltan las tendencias regresivas en la distribución del ingreso de las economías periféricas. Otro obstáculo innegable es la pequeñez de los mercados nacionales en algunas economías periféricas.

Aquí llegamos a un punto de extraordinaria importancia que hace a la definición misma de capitalismo periférico. Hemos dicho que el carácter periférico de un sistema económico se funda en la posición que éste ocupa en la división internacional del trabajo y en la naturaleza de las relaciones que establece con otros sistemas económicos nacionales.

Para decirlo brevemente, el desarrollo industrial de los países centrales no sólo se fundó en sus mercados nacionales sino también, y muy principalmente, en la demanda internacional tanto de otros países céntricos como de la vasta periferia mundial.

^{10/} Véase de Aníbal Pinto, Op.Cit. También de Raúl Prebisch, "Crítica al Capitalismo Periférico", en Revista de la CEPAL, N° 1, Op.Cit.

En cambio la industrialización periférica no ha logrado aún modificar de manera radical la posición de las periferias latinoamericanas en el concierto económico mundial.

Los principales componentes de sus exportaciones siguen siendo los productos básicos. Sus manufacturas sólo de manera muy incipiente empiezan a trasponer las fronteras nacionales. El proceso de la integración latinoamericana ha experimentado muchas dificultades y deberá aún superar grandes obstáculos antes de progresar en el largo plazo. Aún mucho más ardua es la empresa de penetrar las manufacturas periféricas en los mercados céntricos.

Sirvan estas breves anotaciones para explicar por qué, no obstante su innegable desarrollo industrial, las economías latinoamericanas siguen ocupando una posición periférica en el contexto del desarrollo capitalista mundial.

3. Centros, periferias y migraciones a nivel intranacional

A. La concepción centro-periferia y las migraciones de fuerza de trabajo

Conviene recapitular la vinculación entre la dinámica centro-periferia y las migraciones de fuerza de trabajo. La "línea argumental básica" de esta vinculación podría resumirse así.

Dado cierto ritmo y modalidades en el crecimiento y distribución del ingreso personal disponible, la demanda final por bienes de consumo presenta un ritmo de crecimiento que no es proporcional para todos los rubros que la componen. Por un lado como lo estableció esa regularidad estadística denominada "ley de Engel", la demanda por alimentos tiende a crecer a un ritmo menos que proporcional al crecimiento del ingreso y la demanda total. Por otro lado la demanda de ciertos bienes de consumo durable con alto grado de elaboración industrial tiende a crecer más que proporcionalmente al incremento del ingreso y la demanda total. Otro tanto sucede con múltiples rubros del sector servicios.

Por otro lado a nivel de los insumos intermedios, la introducción de progreso técnico tiende a disminuir el componente de las materias primas en el valor de los productos finales con un alto grado de industrialización. Prebisch^{11/} ejemplifica

11/ Prebisch, Raúl, Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico. Primera edición, 1952. Segunda edición conmemorativa (CEPAL), febrero de 1973, p. 22.

gráficamente el proceso, observando que el componente de materias primas en el valor de un avión es mucho menor que el contenido en una carreta de bueyes. En otras palabras el ritmo de introducción de progreso técnico se correlaciona positivamente con el incremento de la cuota del valor agregado industrial en la composición sectorial del producto dentro de las actividades productoras de bienes.

El efecto conjunto de todos estos factores determina que el ritmo de crecimiento de la demanda por productos primarios sea inferior al ritmo de crecimiento del ingreso global.

Es generalmente reconocido el efecto de la ley de Engel, para explicar las tendencias de largo plazo en la composición sectorial del producto y del empleo. Esta tendencia es utilizada por Kuznets para explicar las traslaciones de fuerza de trabajo desde la agricultura hacia otros sectores productivos. En su "traducción espacial" ésta es la explicación básica de las tendencias seculares en las migraciones rural-urbanas.^{12/}

^{12/} "Si el ingreso real por trabajador y, por ende, per cápita, aumenta, la demanda de productos de los sectores no agrícolas aumentará probablemente más que la de productos de la agricultura. En consecuencia en una economía cerrada, una elevación del ingreso real per cápita irá acompañada de cambios en la estructura de la producción total, que se desplazará hacia afuera del sector agrícola; y aún en una economía abierta las ventajas de la localización significarán que el cambio de la demanda total, favorecerá una mayor participación de los sectores no agrícolas en la producción nacional. Si la demanda se desplaza hacia afuera del sector agrícola, la participación de este último en el ingreso real se verá disminuida; y lo mismo sucederá con la parte que absorbe de la fuerza de trabajo, a menos que disminuya la productividad por unidad de mano de obra, lo que parece muy dudoso. Esta es la explicación más común del descenso de la participación del sector agrícola -tanto en la fuerza de trabajo como en el ingreso nacional- y constituye una aplicación de las leyes de Engel a los procesos de cambio del ingreso a través del tiempo (más que a las diferencias que revela nuestro análisis transversal)". Simón Kuznets, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, CEMLA, México, 1964, pp. 63-64.

Veáse también de este autor Crecimiento Económico y Estructura Económica, editora Ariel, Barcelona, 1974. En especial los tres primeros capítulos.

Prebisch también parte de la ley de Engel y de otros argumentos afines en lo que atañe a la composición de la demanda global (tanto de productos finales como intermedios) para explicar por qué la demanda de productos primarios crecerá a un ritmo inferior al del ingreso global y otro tanto sucederá con la ocupación en dicho sector con respecto a la ocupación total. A partir de aquí Prebisch sugiere que el crecimiento de la ocupación en los países periféricos puede no ser suficiente para absorber los incrementos de fuerza de trabajo que paralelamente se van verificando. Desde el punto de vista espacial la argumentación de Prebisch significa que el desarrollo económico trae consigo una redistribución de las oportunidades de empleo desde las periferias hacia el centro.

En torno a los efectos migratorios a nivel internacional que podrán derivarse de esta tendencia estructural observa Prebisch:

"Sería pues necesario que hubiera movilidad absoluta de población, o sea que el excedente inocupable de ésta, no sólo se hallara dispuesto a emigrar de la periferia, venciendo hondas resistencias, sino también que los países del centro estuvieran propicios a admitir grandes masas de inmigrantes, que acostumbrados a salarios relativamente bajos competirían ventajosamente con los trabajadores céntricos". 13/

El párrafo citado apunta a plantear una disyuntiva clara. Si las periferias no se industrializan los centros deberían hacerse cargo de las migraciones originadas en el excedente periférico de fuerza de trabajo. Como es bien sabido a nivel internacional el dilema se ha ido resolviendo merced a una creciente industrialización de las periferias.

En el caso intranacional que aquí nos interesa, resulta obvia la imposibilidad de industrializar todas las periferias. De hecho, en América Latina se ha producido una fuerte concentración de la industria manufacturera -y en particular de sus rubros más dinámicos- en aquellas provincias o estados que son la sede de las principales metrópolis a nivel intranacional.

En suma las migraciones internas "periférico-céntricas" que se observan en casi todos los países de América Latina constituyen la forma de resolver el mismo dilema planteado por Prebisch. Salvo que en este caso las unidades de análisis no son los Estados nación sino las unidades político-administrativas mayores de cada país. Profundizaremos este tema en la sección siguiente.

13/ El párrafo citado corresponde al Estudio Económico de América Latina, correspondiente al año 1949 elaborado en la CEPAL bajo la directa supervisión de Raúl Prebisch, p. 14.

B. Centros y periferias intranacionales^{14/}

Uno de los rasgos más notables de las migraciones internas de fuerza de trabajo en la América Latina contemporánea es que ellas se orientan desde áreas rurales o ciudades de importancia menor hacia las principales metrópolis de cada país. Por razones históricas que no cabe profundizar aquí, los países latinoamericanos presentan un alto grado de primacía en su red urbana. Esto determina una fuerte concentración espacial de los mercados de consumo final en dichas metrópolis o ciudades principales. Esta circunstancia histórica ha determinado una igualmente fuerte concentración espacial del desarrollo industrial en esos países. La concentración espacial del desarrollo industrial obedeció a criterios locacionales que son coherentes con las formas, así denominadas, sustitutivas de la industrialización latinoamericana.

Como se sabe la industrialización latinoamericana aflora en aquellos países que poseyendo un mercado interno de cierta magnitud, ensayaron un proteccionismo que en principio derivó de coyunturas críticas en el relacionamiento económico internacional de América Latina con los centros capitalistas del mundo. La industria nació así, al amparo del proteccionismo estatal. Ella dependía fuertemente de insumos y equipos industriales importados y comenzó a desarrollarse de "adelante para atrás" empezando por los bienes de consumo de más fácil sustitución.

Todo este proceso es hoy una "historia antigua" y bien conocida. Sólo importa aquí destacar sus implicaciones espaciales. Los nuevos empresarios industriales eligieron masivamente las metrópolis primadas para localizar sus empresas. En ellas se ubicaba el principal mercado de consumidores. Con gran frecuencia ellos albergaban el aparato burocrático del gobierno central con el cual había que negociar tasas de cambio, subvenciones, créditos, tratamientos impositivos, etc. Dichas metrópolis solían ser sede de -o estar bien comunicadas con- los puertos

14/ Esta reproducción a nivel intranacional del tipo de relaciones centro-periferia a nivel internacional fue planteada por Aníbal Pinto en Concentración del Progreso Técnico y de sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano, Trimestre Económico N° 125, Fondo de Cultura Económica, México, 1965. Véase también del mismo autor Heterogeneidad Estructural y Modelo de Desarrollo Reciente de la América Latina, ensayo incluido en la compilación Inflación Raíces Estructurales, Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas, México, 1973. En ambos trabajos, el autor plantea la triple concentración de los frutos del progreso técnico: al nivel social, al de estratos económicos y al regional. Aquí se enfatiza el aspecto regional, planteándose con mayor fuerza la naturaleza sistémica del relacionamiento, y la interdependencia estructural de centros y periferias.

de ultramar por donde penetraban los insumos industriales y los equipos requeridos para el proceso sustitutivo. La influencia conjunta de estos factores determinó la concentrada localización espacial de las industrias.

Como se ha sugerido en trabajos estrechamente vinculados con éste^{15/} la concentración espacial del desarrollo industrial latinoamericano ha determinado una división interregional del trabajo que permite evocar ciertos rasgos del relacionamiento centro-periferia tal como éste se verificó a nivel internacional. Las distintas provincias o estados de la nación periférica que se industrializa, tienden a buscar alguna forma de articulación económica en el sistema nacional a través de la producción y venta de algún producto primario con respecto al cual cuentan con alguna ventaja comparativa. Desde luego el relacionamiento centro-periferia a nivel intranacional no reproduce mecánicamente los rasgos de su proceso homólogo a nivel internacional. En el primer caso se trata de un mercado nacional unificado con un "espacio monetario" común y con escasas posibilidades de proteccionismo industrial a nivel de una o varias provincias. Además, los factores productivos y los flujos de capital suelen circular sin restricciones políticas de ninguna especie. En el segundo caso se trata de un mercado internacional en donde discurren complejos relacionamientos de naturaleza cambiaria y tarifaria y donde la movilidad de recursos y capitales está políticamente regulada.

Nada de esto se desconoce, pero sin embargo la analogía se mantiene fuertemente en cuanto a la estructuración económica interna de estos centros y periferias "domésticas". Además esta analogía se hace aún más nítida en cuanto a la posición que los distintos subsistemas económicos van ocupando en la división interregional del trabajo a nivel intranacional.

Por ser grandes mercados urbanos de bienes de consumo las metrópolis diversifican su producción. Estos dos rasgos considerados conjuntamente les otorga; el carácter de centros nacionales de desarrollo. Como contrapartida obvia de este subsistema económico central, surgen subsistemas económicos periféricos, que se especializan a la producción y eventual procesamiento de productos primarios

15/ Véase de Armando Di Filippo y Rosa Bravo, Los Centros Nacionales de Desarrollo y las Migraciones Internas en América Latina: Un Estudio de Casos, Chile, CIACSO-PISPAL-CELADE. Documento de Trabajo N° 16, Santiago, Chile, marzo de 1977. Existe versión sintética de EURE, Vol. V, noviembre de 1977, N° 14, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

con respecto a los cuales cuentan con una ventaja comparativa. A través de la obtención, eventual procesamiento y venta de estos productos primarios, las áreas periféricas pueden adquirir los productos industrializados que se ofertan en el centro nacional de desarrollo.

Se produce de este modo en las periferias un "crecimiento hacia afuera", en la medida que allí se elaboran productos primarios, materias primas y alimentos que en una proporción variable pero siempre significativa van destinadas a la exportación. La demanda externa (sea internacional o del resto del país) dinamiza la expansión económica de las periferias. Esta expansión económica se funda en una especialización creciente en ciertos rubros que aquí denominaremos crecimiento económico, por oposición a la diversificada expansión de la economía del centro que aquí denominaremos desarrollo económico.

¿Qué tiene que ver este proceso con la redistribución espacial de la población?

Muy brevemente podrían establecerse las siguientes relaciones hipotéticas.

En primer lugar, generalizando algunas regularidades empíricas que han derivado de la ley de Engel, podemos decir que, a partir de cierto "umbral mínimo", a medida que crece el poder adquisitivo por consumidor, tiende a crecer más que proporcionalmente la demanda del tipo de bienes y servicios que se producen de preferencia en el centro.

En segundo lugar, a medida que se introduce progreso técnico en la estructura productiva, tiende a disminuir el componente de productos primarios contenidos en el valor total de los nuevos productos que se elaboran.^{16/}

En tercer lugar, la influencia conjunta de los dos efectos anteriores debería determinar que las actividades productivas de alimentos y otros bienes primarios tiendan a crecer menos que las actividades productivas de otros bienes industriales y servicios. La "traducción espacial" de estos efectos debería dar lugar a una expansión del producto global "céntrico", más veloz que el de sus periferias respectivas.^{17/}

^{16/} Véase, Raúl Prebisch, Problemas ..., Op.Cit.

^{17/} Existen, desde luego, tendencias contrarrestantes y excepciones coyunturales que, sin embargo, no invalidan esta proposición general.

19

En cuarto lugar, sin embargo, el crecimiento del empleo dependerá del crecimiento de la productividad media de la fuerza de trabajo en términos reales. Hay razones para suponer que la productividad media de la fuerza de trabajo puede crecer a un ritmo aun más veloz en las periferias. Este resultado no debería atribuirse a una absorción más intensa de progreso técnico en la periferia sino a la circunstancia bastante probable de que el proceso de modernización agrícola al generar empleo de alta productividad, destruya simultáneamente empleos de muy baja productividad, en una proporción aún mayor. Si esta hipótesis es plausible el incremento medio de la productividad laboral en las regiones periféricas es atribuible no sólo a la introducción de progreso técnico sino también y, fundamentalmente, a la eliminación de empleos de baja productividad en la agricultura. Esa eliminación de empleos agrícolas también se produce en los centros pero su peso relativo sobre el empleo total de la región es muy inferior, porque el porcentaje de ocupación agrícola en el centro es inferior al porcentaje de ocupación agrícola en el resto del país.

En quinto lugar, si suponemos simplídicamente que las migraciones de fuerza de trabajo se orientan hacia las áreas en donde son más favorables las oportunidades reales de ocupación, existiría un primer fundamento para esperar flujos migratorios orientados en una dirección periférico-centrica.

En sexto lugar, si suponemos además que a igualdad de otras condiciones el migrante preferirá trasladarse hacia áreas en donde maximice sus oportunidades reales de diversificar consumo tendremos un segundo fundamento para esperar esta orientación "centrípeta" en las migraciones internas de fuerza de trabajo.

C. Las migraciones periférico-céntricas

Observando a América Latina en su conjunto resulta fácil constatar la extrema concentración espacial de la actividad económica y de la población en un conjunto relativamente pequeño de áreas metropolitanas.

Estas áreas generan una proporción mayoritaria del producto industrial y de los servicios técnicos, infraestructurales, comerciales y financieros que complementan aquella actividad. Ellas constituyen, además, la sede natural de los más poderosos núcleos empresariales nacionales y extranjeros y en la generalidad de los casos, albergan también a los representantes del poder político

nacional y de buena parte del aparato burocrático-administrativo a través del cual éste se expresa. Por último y como lógica consecuencia de los rasgos anteriormente descritos; hacia ellas confluyen las redes de transporte, y desde ellas irradian los principales focos emisores en los sistemas de comunicación masiva.

Algunos datos permitirían ilustrar lo expresado. Las tres áreas más importantes de aglomeración corresponden como era de esperarse a los tres países que, por el volumen de su población y producto global pueden ser considerados los más "grandes" de América Latina. Cabe así distinguir de sur a norte las aglomeraciones del Plata en Argentina, las carioca y paulista en Brasil y la mexicana en el hemisferio norte. A una escala menor, estas áreas de aglomeración se reproducen en los países "medianos" como el área Lima-Callao en Perú; Valencia, Maracay, Puerto Cabello y Morón en Venezuela; Santiago, Viña y Valparaíso en Chile. En el caso de Colombia a la ciudad de Bogotá, deben sumarse Cali y Medellín que han crecido más o menos autónomamente como centros metropolitanos regionales, determinando así, un bajo grado de primacía para el sistema urbano de este país.

Estos 7 países, convencionalmente considerados aquí respectivamente como los "grandes" y "medianos" de la región, generan en conjunto un 93,3 por ciento del producto industrial total, y engloban un 84,2 por ciento de la población. Sin embargo, dentro de cada país la concentración de la actividad manufacturera tiende a producirse en esas mismas áreas de aglomeración ya mencionadas.

De manera "gruesa" podría estimarse que las provincias y estados de Buenos Aires y Santa Fe en Argentina; de Guanabara, Río y Sao Paulo en Brasil; del Distrito Federal y los Estados de México y Nueva León en México; generan un 57,1 por ciento del valor industrial global en América Latina.^{18/} Si adicionamos a este porcentaje los estados y provincias de Santiago y Valparaíso en Chile; de Lima y Callao en Perú; de Falcón, Libertador y Miranda en Venezuela, y de Bogotá,

^{18/} Estos cálculos constituyen una aproximación muy burda, consistente en multiplicar el porcentaje de producto industrial nacional generado en los estados y provincias que se indican para cada país, por el porcentaje de producto industrial latinoamericano generado en ese mismo país. El primer valor se obtiene del Cuadro 2-A que consigna los datos más recientes en materia de censos industriales y el segundo valor se obtiene del Cuadro 2 que registra la participación porcentual de cada país en el producto industrial del año 1970. Las cifras carecen obviamente de exactitud pero implican órdenes de magnitud que son suficientes para ilustrar el punto.

Antioquía y Cauca en Colombia; obtendremos una participación de 10,2 por ciento en el producto industrial latinoamericano que, sumado al porcentaje anterior, nos arroja un total de 67,3 por ciento.

Al elegir el producto industrial como el indicador básico de concentración económica, puede ponerse de relieve la existencia de una especialización productiva regional de naturaleza tal, que tiende a reproducir, en el interior de América Latina, el tipo de relacionamiento centro-periferia ya observado a nivel del sistema económico mundial.

En efecto, atendiendo a las cifras expuestas, podría plantearse la hipótesis de que, si dispusiéramos de matrices interregionales de insumo-producto, para cada país, estos "centros" constituirían sin duda los abastecedores industriales de sus respectivas "periferias" nacionales, que adquirirían esas manufacturas a cambio de la venta de algún bien primario, para el cual dispusieran de alguna ventaja comparativa.

En un relacionamiento centro-periferia de este tipo, el "centro" establece vinculaciones económicas con un conjunto de áreas periféricas que permanecen aisladas entre sí, o con muy exiguos flujos recíprocos de mercaderías, y mensajes. Esto afecta a las redes de transporte e información que tienden a asumir un trazado igualmente concentrado en respuesta a los requerimientos objetivos de este sistema económico.

Cabe relacionar, ahora, estos antecedentes con las modalidades predominantes y socialmente más significativas en materia de migraciones internas.

Las migraciones internas^{19/}

La importancia de la caracterización estructural esbozada en la sección anterior, radica en que la orientación de los principales flujos migratorios internos de cada país, apunta claramente hacia los "centros" metropolitanos precedentemente caracterizados.

^{19/} Para un exhaustivo análisis crítico de la literatura reciente sobre el tema que se refiere a América Latina, véase de Paúl Urzúa, Investigaciones Sociales relevantes para Políticas de Población en América Latina, trabajo presentado al Grupo Internacional para la Evaluación de la Investigación en Ciencias Sociales sobre Población y Desarrollo (GIE), México, 1978.

Antecedentes disponibles para seis países permiten concluir con relativa firmeza que los lugares de destino de los movimientos, engloban pocas entidades receptoras de significación y, en todos los países con información disponible, la principal entidad receptora es también la sede del principal centro urbano del país (Véase Cuadro 5).

En Argentina quizás se constate el ejemplo más extremo de estos rasgos. La provincia de Buenos Aires, sede de la Capital Federal absorbió el 92,2 por ciento del total de saldos netos migratorios positivos verificados en el decenio. La provincia de Córdoba, que fue la segunda receptora en orden de importancia, sólo recibió un 3 por ciento de dicho total. El resto se distribuyó hacia las áreas escasamente pobladas de Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego que, en la actualidad, están siendo objeto de variadas políticas y programas de colonización y desarrollo regional.

Entre las principales áreas expulsivas figura la Capital Federal como consecuencia de la desconcentración poblacional hacia sectores aledaños del área metropolitana. Luego en orden de importancia expulsiva se ubican Tucumán, Entre Ríos, Chaco, Corrientes y Santiago del Estero. Resulta claro, por lo tanto, que las provincias periféricas del norte presentan los niveles más altos de expulsión dentro de las áreas de origen.

En Brasil durante el mismo período el Estado de Sao Paulo retuvo el 45,1 por ciento del total de corrientes migratorias netas. Si a dicho valor se le suman los saldos de Río de Janeiro y Guanabara se obtiene el 61 por ciento del total de dichos saldos. De importancia menor pero igualmente significativa (18 por ciento) es la atracción ejercida por la región centro-oeste compuesta por los Estados de Matto Grosso, Goias y el Distrito Federal, en donde se está poniendo en práctica un intenso programa de colonización.

La totalidad de los Estados que componen la región nordeste, expulsaron población durante el período considerado, con un 57,3 por ciento de las corrientes migratorias netas totales. La misma tendencia se observó en los Estados que componen la región norte con la sola excepción de Rondonia y Amapa.

En el caso de Brasil las tendencias también resultan claras y consistentes con la orientación, tantas veces observada desde áreas deprimidas hacia otras con un mayor desarrollo relativo.

En México (Véase Cuadro 5) la entidad federativa del mismo nombre y el Distrito Federal allí localizado absorbieron un 62 por ciento de las migraciones internas netas. Agregando Baja California Norte, Coahuila y Nuevo León, este porcentaje llega a 81,5 por ciento. En total hubo quince entidades receptoras netas de población, pero las cinco mencionadas son, holgadamente, las más importantes y corresponden a áreas totalmente urbanizadas y con favorables indicadores socio-económicos.

Los principales saldos netos negativos correspondieron en general a entidades económicamente deprimidas como Hidalgo, Oaxaca, Puebla, etc.

En Chile, la provincia de Santiago sede de la capital, absorbió un 83 por ciento del total neto ingresado a las provincias receptoras. Valparaíso, la segunda en importancia, queda muy atrás con algo menos de 9 por ciento. Las otras entidades receptoras son Tarapacá y Atacama en el norte y Magallanes en el sur, pero con una escasa importancia cuantitativa.

Las restantes veinte provincias han sido expulsoras netas de población. Así el caso de Chile, al igual que el de Argentina, evidencia una fuerte concentración espacial en la orientación de sus flujos migratorios como una respuesta del presumible carácter periférico-céntrico de su relacionamiento económico intranacional.^{20/}

En Venezuela el Distrito Federal y los Estados Miranda, Aragua, Carabobo y Bolívar, son las zonas de mayor industrialización del país y absorbieron un 96,4 por ciento del total de movimientos.

^{20/} Esta presunción tiende a verse confirmada en estudios más detallados. Véase de Armando Di Filippo y Rosa Bravo, Los Centros Nacionales de Desarrollo y las Migraciones Internas en América Latina: Un Estudio de Casos, Chile, Op. Cit.

Cuadro 1

PARTICIPACION EN EL PRODUCTO INDUSTRIAL DE AMERICA LATINA AÑO 1970

	<u>PAIS</u>	<u>AGLOMERACIONES METROPOLITANAS</u>
ARGENTINA	26,9 %	
Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fé		21,6 %
BRASIL	25,8 %	
Guanabara, Río y San Pablo		19,3 %
MEXICO	24,8 %	
Distrito Federal, México y Nueva León		16,2 %
SUBTOTAL:	77,5 %	57,1 %
COLOMBIA	4,6 %	
Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca		3,0 %
CHILE	4,5 %	
Santiago y Valparaíso		2,7 %
PERU	3,5 %	
Lima y Callao		2,3 %
VENEZUELA	3,2 %	
Falcón, Libertador, Miranda		2,2 %
SUBTOTAL:	15,8 %	10,2 %
TOTAL AMBOS GRUPOS:	93,3 %	67,3 %

Fuente: CEPAL, a base de Estadísticas Oficiales

Cuadro 2

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION DE LA POBLACION Y DE LA PRODUCCION
REGIONAL MANUFACTURERA Y ALGUNOS INDICADORES GLOBALES, 1970

	Población (Porcentajes del total)	Participación en el produc- to industrial total latino- americano (por centaje del to- tal).	Grado de industriali- zación (por- centajes)	Producto industrial por habi- tante (dó- lares de 1960)
Argentina	9,1	26,9	35,7	363
Brasil	35,0	25,8	25,3	91
México	19,0	24,8	23,6	161
PROMEDIO GRUPO I	<u>63,1</u>	<u>77,5</u>	<u>27,4</u>	<u>151</u>
Colombia	8,3	4,6	18,9	69
Chile	3,7	4,5	25,5	152
Perú	5,1	3,5	22,9	84
Venezuela	4,0	3,2	11,9	97
PROMEDIO GRUPO II	<u>21,1</u>	<u>15,8</u>	<u>18,4</u>	<u>92</u>
Centroamerica	5,7	2,5	16,1	54
República Dominicana	1,6	0,4	14,0	32
Haití	2,0	0,2	12,2	11
Panamá	0,5	0,5	17,3	116
PROMEDIO GRUPO III	<u>9,8</u>	<u>3,6</u>	<u>15,9</u>	<u>45</u>
Bolivia	1,7	0,4	13,2	26
Ecuador	2,3	1,0	17,2	54
Paraguay	0,9	0,4	18,6	52
Uruguay	1,1	1,3	22,3	154
PROMEDIO GRUPO IV	<u>6,0</u>	<u>3,1</u>	<u>18,6</u>	<u>64</u>
América Latina	100,0	100,0	124,5	123

Fuente: CEPAL, a base de estadísticas oficiales

Cuadro 3

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ALGUNOS
PAISES DE AMERICA LATINA

(porcentaje del total del país)

	Personal Ocupado	Valor Agregado
ARGENTINA		
	1963	
Capital Federal	26.0	27.3
Buenos Aires	39.9	43.6
Santa Fé	9.8	9.4
Córdoba	8.0	6.5
Mendoza	3.7	3.2
Resto del país	12.6	10.0
BRASIL		
	1969	
Guanabara	9.7	10.1
Río de Janeiro	6.0	6.7
Sao Paulo	50.0	57.9
Minas Gerais	6.8	6.1
Rio Grande do Sul	7.7	6.0
Panamá	3.5	3.1
Resto del país	16.3	10.1
MEXICO		
	1965	
Distrito Federal	35.5	38.9
Estado de México	12.6	16.1
Nueva León	7.2	10.4
Veracruz	4.6	4.7
Jalisco	5.5	4.5
Resto del país	30.6	4.5
COLOMBIA		
	1967	
Bogotá D.E.	24.1	21.4
Cundinamarca	4.7	4.5
Antioquia	25.8	23.7
Valle del Cauca	17.6	20.3
Atlántico	9.3	8.3
Santander	4.2	5.5
Resto del país	14.3	16.3

continúa

Continuación Cuadro 3

	Personal Ocupado	Valor Agregado
CHILE		
	1967 a/	
Santiago	58.4	49.6
Valparaíso	9.0	11.1
Concepción	9.8	8.1
Antofagasta	2.0	7.5
O'Higgins	1.5	5.9
Tarapacá	2.6	5.1
Resto del país	16.7	12.7
PERU		
	1968/a/	
Lima	62.6	52.9
Callao	9.4	14.0
Junín	3.0	7.1
Piura	2.3	5.4
Ancash	3.2	4.7
La Libertad	3.5	4.4
Moquegua	0.3	0.3
Resto del país	15.7	11.2
VENEZUELA		
	1963	
Falcón	3.3	22.7 ^{b/}
Depto. Libertador	29.2	22.2 ^{b/}
Miranda	17.4	14.7 ^{b/}
Carabobo	9.7	11.5 ^{b/}
Aragua	6.5	7.9 ^{b/}
Zulia	7.7	7.2 ^{b/}
Resto del país	24.2	13.8 ^{b/}

Fuentes: Brasil 1960: Censo Industrial; 1969: Produção Industrial 1969, Fundação IBGE. Colombia: Universidad Nacional de Colombia - CID Industria Manufacturera fabril. Perú: 1963, Primer censo nacional económico, 1968: Estadística Industrial 1970, Ministerio de Industria y Comercio. Venezuela: 1963, III Censo económico. Los demás países y años: censos industriales.

a/ Establecimientos con 5 o más personas ocupadas.

b/ Calculado a base de valores brutos de la producción.

Nota: Esta tabulación recoge datos de otra, más extensa, preparada en la CEPAL, con motivo de los trabajos preparatorios del documento: América Latina y la Estrategia Internacional del Desarrollo: Primera Evaluación Regional.

Cuadro 4

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES
EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

ARGENTINA 1960-70				BRASIL 1960-70			
Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes	Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes
Buenos Aires	862 839	Cap. Federal	-122 008	Rondonia	8 759	Acre	- 11 780
Córdoba	27 304	Catamarca	- 34 199	Amapa	7 071	Amazonas	- 50 221
Chubut	5 833	Corrientes	- 90 034	Rio de Janeiro	286 672	Roraima	- 1 171
Neuquén	8 042	Chaco	-120 746	Guanabara	415 042	Pará	- 3 063
Río Negro	11 722	Entre Ríos	-127 098	Sao Paulo I	336 652	Maranhao	-310 835
Sta. Cruz y Tierra del Fuego	11 050	Formosa	-10 100	Paraná	679 125	Piauí	- 70 012
		Jujuy	- 13 294	Mattogros.	218 549	Ceará	-153 129
		La Pampa	- 11 938	Goias	151 969	Río Grande do Norte	- 17 249
		La Rioja	- 23 099	Distrito Federal	228 728	Paraiba	-229 972
		Mendoza	- 14 760			Pernambuco	-261 197
		Misiones	- 35 459			Alagoas	-106 568
		Salta	- 30 480			Sergipe	- 96 358
		San Juan	- 38 803			Bahía	-508 916
		San Luis	- 23 451			Minas	
		Santa Fé	- 8 437			Gerais	-1 178 939
		Santiago del Estero	- 88 635			Esp.Santo	-209 599
		Tucumán	-142 019			Sta. Catalina	- 14 686
						Río Grande Do Sul	-110 504
TOTAL	934 968	TOTAL	-934 290	TOTAL	3 332 567	TOTAL	-3 334 199

(continúa)

Cuadro 4 (Continuación)

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES
EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

COLOMBIA 1950 - 60				CHILE 1960 - 70			
Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes	Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes
Antioquía	299 845	Bolívar	- 15 324	Tarapacá	24 129	Antofagasta	- 5 625
Atlántico	41 901	Boyacá	- 67 572	Atacama	5 414	Coquimbo	- 41 318
Bogotá D.E.	302 150	Caldas	- 69 082	Valparaíso	34 568	Aconcagua	- 5 295
Córdoba	19 080	Cauca	- 29 281	Santiago	327 057	O'Higgins	- 7 588
Magdalena	54 451	Cundinamarca	-118 340	Magallanes	7 248	Colchagua	- 24 346
Meta	22 682	Choco	- 14 085			Curicó	- 11 879
Valle del Cauca	65 917	Huila	- 14 899			Maule	- 13 034
Intend. de Caquetá	11 080	Mariño	- 43 978			Linares	- 24 036
		Norte de Santander	- 30 632			Talca	- 19 217
		Santander	- 57 062			Ñuble	- 25 584
		Tolima	-109 233			Concepción	- 21 962
						Arauco	- 11 742
						Bío-Bío	- 18 738
						Malleco	- 33 451
						Cautín	- 54 326
						Valdivia	- 42 530
						Osorno	- 13 205
						Llanquihue	- 11 012
						Chiloé	- 9 345
						Aysén	- 535
TOTAL	547 106	TOTAL	-577 257	TOTAL	398 416	TOTAL	-394 868

(continúa)

Cuadro 4 (Conclusión)

NUMERO DE MIGRANTES INTERNOS NETOS EN PROVINCIAS RECEPTORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES
EN SEIS PAISES LATINOAMERICANOS 1960-70

MEXICO 1960 - 70				VENEZUELA 1960 - 70			
Receptoras	Número de Migrantes	Expulsoras	Número de Migrantes	Receptoras	Número de migrantes	Expulsoras	Número de migrantes
Baja California Norte	101 479	Aguas Calientes	- 3 117	Distrito Federal	133 595	Anzoategui	- 36 641
Baja California Sur	9 705	Coahuila	- 93 910	Aragua	58 933	Apure	- 11 525
Campeche	15 429	Chiapas	- 99 909	Barinas	9 575	Cojedes	- 8 653
Colima	8 248	Chihuahua	- 66 778	Bolívar	39 707	Falcón	- 53 299
Distrito Federal	354 840	Durango	- 101 401	Carabobo	72 251	Guarico	- 26 988
México	755 079	Guanajuato	- 128 643	Miranda	121 113	Lara	- 23 453
Morelos	58 888	Guerrero	- 59 470	Zulia	6 049	Mérida	- 36 652
Nueva León	158 331	Hidalgo	- 135 251	Amazonas	1 623	Monagas	- 44 479
Sinaloa	59 239	Jalisco	- 64 115			Nueva Esparta	- 3 957
Sonora	15 420	Michoacán	- 203 191			Portuguesa	- 5 277
Tabasco	31 060	Nayarit	- 2 622			Sucre	- 81 270
Tamaulipas	35 013	Oaxaca	- 140 453			Tachira	- 44 112
Veracruz	31 896	Puebla	- 140 830			Trujillo	- 54 977
		Querentano	- 13 562			Yaracuy	- 20 793
		Quintana Roo	- 10 417			Delta Amacuro	- 3 035
		San Luis Potosí	- 130 311				
		Tlaxcala	- 43 724				
		Yucatán	- 35 684				
		Zacatecas	- 165 486				
TOTAL	1 634 627	TOTAL	-1 638 876	TOTAL	442 846	TOTAL	-445 111

FUENTE: Arévalo, Jorge, Migración Intercensal en Seis Países de América Latina, CELADE, Serie A, N° 127, Noviembre, 1974.

Cuadro 5

PROVINCIAS RECIBIDORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES (5 PRIMERAS PROVINCIAS) EN SEIS PAISES
LATINOAMERICANOS, 1960 - 1970

Provincias Recibidoras	Tasa anual de migración (neta) (Por mil)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)	Provincias Expulsoras	Tasa anual de migración neta (Por mil)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)
ARGENTINA (1960-70)				AARGENTINA (1960-70)			
Sta. Cruz y Tierra del Fuego	28,89	75,2	5,5 ^{a/}	Chaco	-26,58	59,1	21,2
Buenos Aires	12,88	88,4	5,6	Catamarca	-24,13	74,0	11,6
Neuquén	7,43	71,7	19,0	Stgo. del Estero	-21,79	71,1	19,8
Río Negro	6,24	62,2	16,5	Tucumán	-21,58	70,2	13,0
Chubut	4,25	74,3	13,3	Corrientes	-19,58	62,8	21,5
BRASIL (1960-70)				BRASIL 1960-70)			
Distrito Federal	94,06	96,1	23,6 ^{b/}	Espíritu Santo	-17,57	47,5	39,3
Matto Grosso	23,28	39,8	42,2	Sergipe	-14,90	39,1	58,5
Paraná	16,00	36,8	36,3	Maranhao	-14,65	21,6	64,3
Rondonia	12,69	53,1	42,4	Minas Gerais	-13,83	50,4	40,4
Sao Paulo	10,72	79,6	21,4	Paranaiba	-13,30	35,2	50,6

a/ Calculado sobre la población de 14 años y más.

b/ Calculado sobre la población de 5 años y más. Datos para 1970.

(continúa)

Cuadro 5 (Continuación)

PROVINCIAS RECIBIDORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES (5 PRIMERAS PROVINCIAS) EN SEIS PAISES
LATINOAMERICANOS, 1960 - 1970

Provincias Recibidoras	Tasa anual de migra- ción neta (Por mil)	Porcentaje de pobla- ción acti- va no agrícola (1960)	Porcentaje de analfa- betos so- bre la po- blación de 10 años y más (1960)	Provincias Expulsoras	Tasa anual de migra- ción neta (Por mil)	Porcentaje de pobla- ción acti- va no agrí- cola (1960)	Porcentaje de analfabe- tos sobre la población de 10 años y más (1960)
<u>COLOMBIA (1950-60)</u>				<u>COLOMBIA (1950-60)</u>			
Bogotá	39,10	97,1	12,0 ^{c/}	Tolima	- 18,65	39,3	35,1
Meta	31,46	35,5	31,7	Cundinamarca	-15,49	36,6	30,8
Intendencia de Caquetá	24,07	24,9	44,33	Chocó	-12,61	36,0	59,3
Magdalena	13,84	39,2	41,7	Boyacá	-10,02	31,7	38,5
Atlántico	10,47	83,9	20,0	Nariño	- 9,32	40,8	39,2
<u>CHILE (1950-60)</u>				<u>CHILE (1950-60)</u>			
Tarapacá	18,57	86,0	8,4 ^{c/}	Malleco	-22,07	46,4	30,4
Santiago	13,15	91,6	10,2	Maule	-18,64	39,7	28,5
Magallanes	9,90	83,0	6,8	Valdivia	-18,56	54,4	23,4
Valparaíso	5,69	87,4	9,0	Colchagua	-17,35	36,9	32,2
Atacama	4,75	88,1	14,7	Linares	-15,75	41,5	28,8

c/ Calculado sobre la población de 7 años y más

ESTADÍSTICA Y ECONOMÍA A EXISTENCIA DE MIGRANTES (5 PRIMERAS PROVINCIAS) EN SEIS PAISES

COLOMBIA (1950-60)

Cuadro 5 (Conclusión)

PROVINCIAS RECIBIDORAS Y EXPULSORAS DE MIGRANTES (5 PRIMERAS PROVINCIAS) EN SEIS PAISES
LATINOAMERICANOS, 1960 - 1970

Provincias	Tasa anual de migración neta (Por mil)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)	Provincias	Tasa anual de migración neta (Por mil)	Porcentaje de población activa no agrícola (1960)	Porcentaje de analfabetos sobre la población de 10 años y más (1960)
Recibidoras				Expulsoras			
<u>MEXICO (1960-70)</u>				<u>MEXICO (1960-70)</u>			
México	34,79	38,6	39,4	Zacatecas	-24,06	19,8	30,8
Quintana Roo	19,73	30,8	30,7	Hidalgo	-15,58	29,9	52,5
Baja California				Durango	-15,22	29,7	19,1
Norte	18,67	60,5	12,8	Tlaxcala	-14,39	31,6	35,0
Morelos	14,97	39,5	35,6	San Luis	-		
Nuevo León	14,46	67,7	16,2	Potosí	-14,14	31,2	42,3
<u>VENEZUELA (1960-70)</u>				<u>VENEZUELA (1960-70)</u>			
Miranda	23,71	76,3	26,6	Sucre	-24,02	44,4	46,6
Carabobo	18,60	76,6	29,9	Monagas	-21,33	43,7	41,3
Aragua	18,54	73,8	28,6	Trujillo	-19,69	37,6	53,6
Bolívar	18,32	66,8	30,6	Falcón	-18,25	55,5	41,2
Amazonas	13,54	55,7	49,7	Cojedes	-13,65	24,2	56,6

Fuente: Calculado sobre la base de los datos recopilados por Afévalo, Jorge en Migración Intercensal de Seis Países de América Latina, CELADE, Serie A, N° 122, noviembre de 1974.

V. LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO ECONOMICO Y EL PROCESO MIGRATORIO DE FUERZA DE TRABAJO

1. Regiones, centros y polos de desarrollo

A veces tiende a asimilarse la concepción del sistema centro-periferia desarrollada por los economistas de la, así denominada, corriente estructuralista latinoamericana con el enfoque de polos de desarrollo inspirado fundamental, aunque no exclusivamente en las ideas de Francois Perroux. Sin embargo, ambas son claramente diferentes, al menos a nivel intranacional.

Atendiendo primero a la concepción del sistema centro-periferia, es necesario destacar ciertos rasgos básicos que la caracterizan. En primer lugar, los centros y las periferias expresan realidades territoriales concretas. Los centros y las periferias ocupan un lugar en el espacio y este lugar es geográficamente delimitable tanto desde un punto de vista físico como político. En segundo lugar, centros y periferias conforman un sistema. Se suponen recíprocamente. Son dos caras de una misma moneda y forman una totalidad estructurada. En tercer lugar, las tesis centrales de la concepción del sistema centro-periferia toman como punto de partida las tendencias del ingreso y del progreso técnico. A medida que crece el ingreso por habitante, aumenta más que proporcionalmente el consumo de productos manufacturados y servicios. En respuesta a estas orientaciones en el consumo se orienta también el progreso técnico y hace crecer más que proporcionalmente la producción de estos bienes, que dinamizan el resto de la estructura productiva. Como los centros son (por razones históricas que se toman como dato o punto de partida) la sede geográfica de las principales mercados de consumo final y de las actividades más diversificadas, este crecimiento más que proporcional se localiza en los centros, que crecen a un ritmo más veloz porque aprovechan las orientaciones básicas de la demanda a nivel del sistema global.

En cuarto lugar, cabe reiterarlo, la concepción centro-periferia toma un punto de partida histórico-estructural. A nivel intranacional la existencia de las metrópolis, que con sus áreas de influencia inmediata, son la sede de los centros nacionales de desarrollo, constituye un dato histórico-estructural en que se funda la localización del proceso de industrialización sustitutiva.

En lo que sigue utilizaremos el concepto de "periferia" para referirnos a un subsistema económico intranacional que se inserta en el sistema económico global a través de la exportación de ciertos productos primarios y carece de industria manufacturera salvo la directamente vinculada al procesamiento de aquellos productos con respecto a los cuales cuenta con ventajas comparativas. Es decir, hablamos de una economía "primario-exportadora", cuyo dinamismo se funda en la demanda externa (resto del país y mercado mundial) con un crecimiento económico por especialización y fundado en la expansión del complejo exportador.

El "centro" será el subsistema económico intranacional que, a consecuencia del proceso de industrialización sustitutiva a nivel nacional ya esbozado en la sección anterior, se ha convertido en la sede geográfica del desarrollo industrial, en torno al cual tienden a articularse en posición periférica las restantes regiones que no participan de ese creciente proceso de diversificación. Es decir, hablamos de una economía industrializada, cuyo dinamismo se funda tanto en la demanda local como nacional (y, eventualmente, internacional para ciertos rubros) con un desarrollo económico por diversificación creciente de su aparato productivo y en especial de su industria manufacturera orientada fundamentalmente a la demanda final, o a la elaboración de aquellos insumos ubicados en las últimas fases del proceso productivo.

La teoría de los polos de desarrollo en cambio, reúne características diferentes. En primer lugar los polos de desarrollo se ubican en espacios económicos abstractos, pues constituyen ante todo una realidad sectorial. Perroux desconsidera en sus teorizaciones los espacios geonómicos o "banales" que delimitan territorios geográficamente concretos. Posteriormente ha introducido la idea de centros de crecimiento ubicados en el espacio geográfico pero sus teorizaciones básicas sobre la economía dominante y los polos de desarrollo están referidos a espacios abstractos y no a espacios geográficos.

En segundo lugar no existe una idea que sea una contrapartida del concepto de polo. Algo así como un "contrapolo" que establezca un contrapunto, o una complementariedad con respecto al concepto de polo de desarrollo. El polo de desarrollo se vincula a la idea de industria "motriz clave" y esa industria "motriz-clave" induce un crecimiento más que proporcional en los ventas de los sectores a los cuales estimula. Esto tiene poco o nada que ver con las actividades que tienden a localizarse en el centro que inducen un crecimiento menos que

proporcional en las periferias con las cuales se vincula:^{1/}

El polo es una realidad sectorial y la industria "motriz-clave" también se ubica ante todo en una rama de actividad económica.

En realidad la idea de industria motriz alude a las actividades que inducen un crecimiento en otras industrias o ramas. La industria motriz-clave es considerada por Perroux un subtipo de la anterior, que induce un crecimiento más que proporcional en otras industrias movidas por ella. La idea de polo de crecimiento se asocia al concepto de industria-motriz-clave y no al concepto de industria motriz. En cualquiera de los dos casos la característica que define la industria motriz (independientemente de que sea o no clave) es que ella induce el crecimiento de otras industrias que son las "movidas".

Pues bien, en cualquier caso, las industrias motrices-clave, tal como las caracteriza Perroux parecen pertenecer principalmente a las actividades del sector primario o al procesamiento de productos primarios en su primera fase.

Para el enfoque centroperiferia esas industrias, independientemente de que sean o no claves, no son industrias motrices. Puesto que los impulsos originarios que dinamizan el sistema provienen siempre de la demanda final tanto de bienes de consumo como de maquinarias y equipos productivos. Es posible, que dada la matriz de interdependencias tecnológicas, ellas impliquen un crecimiento más que proporcional de otras industrias, pero el punto de partida hacia "atrás" del impulso proviene de la demanda final y de los bienes finales que satisfacen esa demanda. El sistema interdependiente de industrias motrices y movidas no es la contrapartida sectorial del sistema centro-periferia. Para la concepción del sistema centro Periferia las industrias (impulsoras o inductivas) son las ubicadas en el centro,

^{1/} Desde luego, nos referimos a tendencias estructurales de largo plazo y no tomamos en consideración situaciones especiales o coyunturales que pueden hacer crecer muy velozmente una actividad típicamente periférica. y, consecuentemente, la región en que ella se asienta, Por ejemplo, cuando un país sustituye importaciones de insumos primarios (digamos algodón para la industria textil), su producción puede crecer durante un largo período más rápidamente en ese rubro que en la industria global. Pero esta situación "anómala" de acuerdo con nuestras hipótesis cesará cuando se haya sustituido totalmente las importaciones de ese producto. También una drástica redistribución del ingreso en un país con un gran sector poblacional sumergido en la pobreza extrema, puede hacer crecer durante un tiempo más que proporcionalmente la demanda de alimentos, contrarrestando las tendencias seculares detectadas por la ley de Engel.

4

porque expresan la diversificación de la demanda final y esas industrias arrastran a las restantes que son movidas por ellas pero crecen a un ritmo menor. En consecuencia, las actividades típicas del centro no son "motrices-claves" en el sentido de Perroux. En tercer lugar, Perroux no da ninguna razón valedera para que las industrias motrices se concentren espacialmente, salvo que sean economías externas (que pueden no existir entre ciertas ramas o por un acto deliberado del poder político). En cambio las actividades típicas del centro se concentran espacialmente porque el centro es una realidad geográfica que "centraliza" (disimulase la redundancia) el principal mercado de consumo final dentro del sistema.

Además, Perroux no da ningún principio general a partir del cual se explique por qué las industrias "motrices clave" inducen un crecimiento más que proporcional a las industrias movidas y consecuentemente en cualquier estrategia de desarrollo se ignora cuáles son esas industrias "motrices clave". Las únicas razones implícitas son las de orden puramente tecnológico que operan en las interdependencias de una matriz de insumo producto y dicen relación con cierto tipo de economías externas. Así los espacios abstractos de las industrias motrices tampoco producen delimitaciones sectoriales claras. Por el contrario la concepción del sistema centro-periferia tal como fue planteada por Prebisch, parte de ciertas tendencias estructurales que afectan la expansión de la demanda final en un sentido que favorece las actividades secundarias y terciarias que típicamente se localizan en los centros. Atendiendo a los niveles y distribución preexistentes del ingreso las tendencias en la elasticidad ingreso de la demanda de bienes finales de consumo a nivel del sistema global constituyen el punto de partida lógico en la concepción del sistema centro-periferia.

En cuarto lugar los espacios abstractos de Perroux y las industrias motrices y movidas (igualmente abstractas) que se localizan en ellos no corresponden a una realidad histórica y estructuralmente determinada. En algunas partes Perroux reconoce la necesidad de escribir esa historia, pero, de hecho, sus espacios y sus industrias son abstracciones ahistóricas.

Por último, sus efectos de dominación que permiten caracterizar a las empresas dominantes tampoco tienen nada que ver con la concepción centro-periferia. Esos efectos derivan del tamaño, la estructura, o el poder de negociación superiores de esas empresas.

Cualquiera que sea el tamaño, la estructura y el poder de negociación de una empresa, si ésta se ubica en una actividad cuya demanda no crece, tarde o temprano desaparecerá del sistema. La existencia de una ganancia macro-económica en el sistema económico, o si se quiere de un excedente económico general, no se explica en la concepción centro-periferia por un efecto de dominación ubicado a nivel de la empresa. En un ensayo reciente Raúl Prebisch ha brindado una explicación diferente que es consistente con la concepción general del sistema centro-periferia. El excedente o ganancia existen a nivel macro-económico no por efectos de dominación entre empresas o sectores, sino porque el valor de la demanda final crece a un ritmo más veloz que el valor del producto que se oferta contra esa demanda.^{2/} Esto determina una apropiación cerrada de los frutos del progreso técnico. Si las empresas están ubicadas en aquellos rubros productivos cuya demanda crece más que proporcionalmente obtendrán ganancias aun suponiendo que los efectos de dominación no estuvieran jugando.

Esto no significa obviamente que dichos efectos de dominación no estén operando. De hecho ellos operan con gran fuerza, especialmente a nivel de los grandes conglomerados transnacionales. Pero sus efectos de dominación afectan la distribución interempresarial del excedente, pero no explican cómo se genera el excedente neto a nivel macroeconómico. Tampoco explican los mecanismos que llevan a una apropiación cerrada de los frutos del progreso técnico.

Lo expuesto esquemáticamente hasta aquí debería bastar para comprender que la noción de "centro" en la concepción del sistema centro-periferia tiene muy poco que ver con la idea de "polo" en Perroux.^{3/}

^{2/} Véase de Raúl Prebisch, Crítica al Capitalismo Periférico, Revista de la CEPAL, N°1, 1976. Véase también de Armando Di Filippo, Capital, Excedente y Valor. Versión preliminar mimeografiada para crítica y comentarios.

^{3/} Tampoco tiene nada que ver, desde luego, con las teorías del lugar central de Christaller y Losch. El punto de partida de esas teorías es ahistórico y el punto de partida de la concepción centro-periferia es claramente histórico. Esas teorías parten del comportamiento empresarial y de áreas de mercado de mercancías específicas pues son claramente micro-económicas. El "centro-periferia" parte de tendencias generales en la composición de la demanda final a medida que crece el ingreso y es claramente macro-económica. Las teorías del lugar central presuponen una visión de mundo, y un instrumental metodológico de corte neo-clásico. La concepción centro-periferia rechaza esa visión de mundo y cuestiona la utilidad de aquel instrumental.

2. Exposición de una tesis central

Este ensayo se preocupó fundamentalmente por las migraciones de fuerza de trabajo en sistemas económicos capitalistas. Así planteado el tema, por un lado se restringen sus alcances y, por otro, se los amplía notablemente.

Se restringen sus alcances porque no se estudian las migraciones en general sino, las de aquellos individuos que "portan" capacidad o fuerza de trabajo y la ofertan en el mercado. Esto supone una perspectiva predominantemente económica aunque -esperamos- no estrecha ni restrictivamente "economicista".

Por otro lado los alcances del tema se amplían considerablemente porque los desplazamientos de la fuerza de trabajo entre sectores y regiones económicas expresan la "lógica interna" de los sistemas económicos en que tienen lugar. Por lo tanto solamente conociendo aquella "lógica" se puede profundizar en la explicación de este tipo de migraciones.

Dentro de los sistemas económicos capitalistas la fuerza o capacidad humana de trabajo es una mercancía.

Al igual que con cualquier otra mercancía las condiciones de su circulación están supeditadas a las formas políticas y económicas del poder.

El concepto de poder ha estado en el meollo de la tesis central de este ensayo. Sin embargo este concepto no se asocia necesariamente con las ideas de coerción y conflicto.

Dice Weber, en su conocida definición de poder que éste es "la probabilidad que tiene un hombre o una agrupación de hombres, de imponer su propia voluntad en una acción comunitaria, inclusive contra la oposición de los demás miembros."^{4/}

El "inclusive" que hemos subrayado en la definición de Weber pretende poner de relieve que los instrumentos de que se valen los detentadores del poder para incentivar determinados comportamientos dentro de sus respectivas esferas de influencia no son necesariamente coercitivos. En otras palabras no necesariamente van contra la voluntad de los afectados por el instrumento incentivador.

^{4/} Véase de Max Weber, Economía y Sociedad, Fondo de Cultura Económica, Tomo II, p. 682, 1969.

7

Aquí se parte de una proposición muy simple. Hablar de políticas (o de Política con mayúscula) es ante todo hablar de poder.^{5/} Así concebido el poder es una condición de eficacia para toda acción política.

En este contexto nos preocupa la utilización del poder por parte del Estado nación con el objeto de influir sobre los procesos de redistribución espacial de la fuerza de trabajo.

La deseabilidad social de estas redistribuciones y los objetivos de la política tendiente a modificarlas son en última instancia prerrogativa de cada Estado soberano, aun cuando puedan ser objeto de diagnósticos y recomendaciones por parte de agencias especializadas tanto a nivel nacional como internacional. No ha sido el objeto de este ensayo profundizar en dichos temas.

Aquí se exploraron las causas sociales básicas que afectan las grandes tendencias en la distribución espacial de la fuerza de trabajo, y los instrumentos incentivadores susceptibles de ser utilizados por los Estados nacionales para influir sobre dichas tendencias en sistemas económicos capitalistas.

Para que las recomendaciones no se conviertan en una mera expresión de buenos deseos totalmente alejados de la realidad, ellas deben tomar en consideración tanto las causas socio-económicas capaces de afectar el proceso como los instrumentos de poder a disposición del Estado para influirlo.

En este contexto concebiremos el poder como la capacidad de modificar de manera predeterminada y controlable el comportamiento de individuos o grupos humanos.

Esa capacidad reposa en instrumentos incentivadores específicos que pueden ser distribuidos de diferentes formas y utilizados con arreglo a múltiples fines. Para penetrar en el tema se hace necesaria una categorización de dichos instrumentos.

Aquí se ensaya una; que pretende ser de alguna utilidad para los fines específicos que informan este trabajo: i) aprehender las causas sociales básicas que afectan las migraciones de fuerza de trabajo en los sistemas capitalistas contemporáneos, y ii) sugerir las áreas instrumentales básicas de que puedan valerse los detentadores del poder político para dotar a sus políticas migratorias de cierto grado de eficacia.

^{5/} Véase de Jorge Graciarena, Poder y Clases Sociales en el Desarrollo de América Latina, Paidós, 1966, Buenos Aires.

De manera sintética y sin desconocer los aportes clásicos^{6/} en el tema del poder pueden exponerse del siguiente modo los instrumentos típicos de las formas política y económica del poder.

En primer lugar los seres humanos se orientan de acuerdo con valores que bajo ciertas circunstancias históricas se consideran legítimos y como tales auténticas orientaciones de una conducta recomendable o incluso honrosa. La apelación a estos valores puede ser y, efectivamente es, un instrumento social básico para incentivar determinados comportamientos humanos.

Los detentadores del poder político legitiman su acción y, además, ejercen poder efectivo acudiendo a este instrumento incentivador que, por así decirlo, constituye una fuerza moral.

Además, los detentadores del poder político, cuentan con un segundo instrumento incentivador que es la norma jurídica obligatoria y la amenaza de sanciones por su incumplimiento. Esta expectativa de sanciones adquiere validez, configurándose como un incentivo eficaz cuando está respaldada por el monopolio de los instrumentos de coerción dentro de un territorio geográficamente delimitado. Dicho sea de paso, estas son las notas distintivas de la definición de Estado en Weber.

Por otro lado las formas económicas del poder se fundan en la instrumentación de un tercer incentivo que no requiere su legitimación desde un ángulo ético, y, a pesar de estar jurídicamente regulado no se apoya en la amenaza de sanciones por transgresión de normas. Consiste simplemente en ofrecer un objeto socialmente deseable a cambio de una determinada prestación o comportamiento. Bajo su forma "subdesarrollada" se expresa en el trueque. Bajo su forma mercantil desarrollada consiste fundamentalmente en la oferta de dinero. El dinero es el incentivo general que dinamiza la circulación mercantil y por eso otorga poder adquisitivo general a quienes lo poseen.^{7/}

^{6/} Véase de Max Weber, Economía y Sociedad, Op.Cit.

^{7/} Obviamente el dinero no es poder adquisitivo. Si se duplica la cantidad de dinero sin cambiar su distribución (o se modifica la unidad monetaria de cuenta) al poder adquisitivo general del sistema económico no tiene por qué experimentar variaciones. Sin embargo la distribución del dinero entre los agentes económicos contribuye a afectar la distribución del poder adquisitivo general. Este último es el hecho verdaderamente significativo, pues todo cambio en la cantidad global de dinero implica, casi seguramente, cambios concomitantes en su distribución.

Aquí se postulará que, dentro del marco condicionante de las formas políticas del poder, propio del capitalismo, la localización espacial de la fuerza de trabajo depende directa o indirectamente, de la utilización del poder adquisitivo general bajo la forma de capital. Esta es, precisamente, la tesis central de este ensayo.

Puesto que las relocalizaciones de fuerza de trabajo dependen muy significativamente de las modalidades de asignación del progreso técnico, merece señalarse que la aplicación a escala socialmente significativa de una innovación tecnológica es, dentro del capitalismo, también el resultado de la utilización del capital.

No se concibe aquí el capital como un conjunto de medios materiales y humanos de la producción sino como un poder adquisitivo general que está a disposición de los empresarios para la adquisición de dichos medios.

Así concebido el capital utilizado puede descomponerse a nivel macroeconómico en dos magnitudes principales. De un lado el total de remuneraciones pagadas a la fuerza de trabajo. De otro lado, los restantes pagos efectuados a los que controlan los restantes factores primarios de la producción (básicamente rentas^{8/} en sus diversas formas).

El proceso migratorio de fuerza de trabajo en las sociedades capitalistas contemporáneas es, así, en gran medida, un fruto de la utilización del capital. En primer lugar porque éste adquiere y coordina los medios materiales de producción poseyendo así la facultad (y teniendo, además, la necesidad) de emplear productivamente a la fuerza de trabajo. En segundo lugar porque el pago de salarios constituye el incentivo económico general que moviliza la circulación social y espacial de la fuerza de trabajo.

Así, el capital crea oportunidades de empleo geográficamente localizadas o incentiva salarialmente la población trabajadora para que las desempeñe.

^{8/} Los intereses netos a nivel macro-económico se extraen de las utilidades empresariales anteriores entendidos como un residuo valórico. Para un análisis más detallado de esta concepción véase de Armando Di Filippo, Capital, Excedente y Valor, borrador de circulación interna para crítica y comentarios. El concepto de excedente o ganancia macro-económica allí sustentado se funda en el concepto "prebischiano" de excedente presentado en su "Crítica al Capitalismo Periférico", Revista de la CEPAL (ONU), primer semestre de 1976.

La utilización del capital así concebida, orienta y caracteriza los estilos de desarrollo económico capitalista al decidir en última instancia el "qué", "cómo", "cuándo", "para quién" y "dónde" del proceso productivo.

El concepto de "estilo de desarrollo económico" incluye el concepto de estrategia de desarrollo económico, entendido como el conjunto de acciones efectivamente emprendidas por los detentadores del poder político (o si se quiere, el Estado) para influir en las orientaciones del "estilo".

En realidad un estilo de desarrollo económico capitalista es el resultado tanto de la utilización del capital privado como de la acción del Estado en su calidad de detentador de los incentivos del poder político. El estado puede, además combinar estos instrumentos típicamente políticos con la utilización de "capital", en el mismo estilo o nivel que la empresa privada. Desde luego este "capital público" no necesariamente se orienta a generar una ganancia y responde o puede responder a finalidades de carácter extra-económico.

Es por este camino que el presente ensayo, orientado al estudio de las políticas redistributivas de fuerza de trabajo, pretende profundizar en las áreas instrumentales básicas capaces de afectar dicha redistribución.

Quizá algunas de las conclusiones puedan resultar de cierta utilidad para las tareas de asesoría y asistencia técnica en este campo.

3. Las estrategias de desarrollo económico y los instrumentos de la política migratoria

En secciones anteriores de este capítulo se ha puesto mucho énfasis en el concepto de capital utilizado como una vía para penetrar en la comprensión de los estilos capitalistas de desarrollo.

El concepto de capital utilizado también resulta clave cuando se detallan los instrumentos de que puede valerse el Estado para llevar adelante una estrategia de desarrollo económico capitalista.

En un sentido macro-económico, el capital utilizado es igual al total de las remuneraciones (salarios y rentas) a los factores primarios de la producción, las utilidades son un excedente valórico neto que permanece en poder de las empresas al fin del período bajo consideración y los intereses netos a nivel macro-económico se deducen de utilidades anteriores. Merced a esas remuneraciones los empresarios pueden producir, es decir, constituyen el poder productivo del sistema económico global.

En un sentido más general y realista habría que considerar la utilización del capital por parte del Estado. Si desde una perspectiva estrictamente económica consideramos al estado como un productor de servicios, todas las agencias gubernamentales podrían ser consideradas en cierto sentido como unidades de producción. Las empresas públicas serían sólo un tipo particular de unidades de producción que eventualmente pueden entrar en competencia con las empresas privadas en la producción de cierto tipo de bienes y servicios.

El Estado utiliza "capital" del mismo modo que las empresas privadas: adquiriendo fuerza de trabajo y medios materiales de producción. A nivel macro-económico, el Estado utiliza "capital" pagando salarios y rentas a los factores primarios de la producción e invirtiendo en el sentido clásico del término (es decir adquiriendo instrumentos nuevos de producción).

Desde luego existe una diferencia esencial entre el "capital público" que utiliza el Estado y el capital en sentido estricto de los entes particulares. En efecto, a diferencia de la mayoría de los entes privados, el Estado no persigue la maximización de su tasa de ganancia al utilizar su "capital". En rigor, entonces el "capital público" es la cuota de poder adquisitivo general que controla el Estado para la prosecución de sus propios fines.

Si se admite esta forma heterodoxa de considerar al Estado como ente económico, la totalidad del gasto público puede ser concebida como utilización de "capital" por parte del Estado. Incluso los bienes de consumo final adquiridos por el Estado son medios fijos o circulantes de producción de servicios públicos.^{9/}

No nos interesa aquí conocer las fuentes de donde proviene el capital utilizado por el Estado. Solamente pretendemos penetrar en las formas a través de las cuales el Estado puede influir en el "qué", "cómo", "para quién" y "dónde" de la utilización de capital. Tomadas en su totalidad esas formas configuran una estrategia de desarrollo económico. En este caso nos interesa indagar en aquellos aspectos de las estrategias de desarrollo económico que más afectan la distribución espacial de la fuerza de trabajo.

El concepto de "estilo de desarrollo" tal como lo hemos concebido es más inclusivo que el de "estrategia de desarrollo", puesto que en "la organización y asignación de los recursos" a que alude la definición de estilo que hemos adoptado no sólo participan los agentes económicos privados sino que también lo hace el Estado.

Por lo tanto al tratar el tema de los estilos de desarrollo económico no sólo resulta legítimo sino también necesario abordar el tema de las estrategias generales de desarrollo y las políticas específicas instrumentadas por el Estado.

En realidad un estilo de desarrollo capitalista es el resultado tanto de la utilización del capital (tal como la hemos presentado en el capítulo anterior) como de la acción del Estado en su calidad de detentador de los incentivos del poder político.^{10/}

^{9/} Tradicionalmente las cuentas nacionales consideran "consumo del gobierno" aquella parte del gasto público que no se traduce en adquisiciones de nuevos medios fijos de producción. Tal como aquí se concibe el tema, el gobierno no consume. Solamente produce servicios, insumiendo los medios fijos o circulantes de producción que requiere con tal fin. Esos servicios de seguridad, de defensa, de justicia, etc. son productos. El hecho de que esos productos sean más o menos prescindibles, útiles o inútiles, es una cuestión valorativa que no corresponde considerar aquí. Lo importante desde nuestro ángulo es que ellos involucren la utilización de fuerza de trabajo y generan empleo público.

^{10/} Graciarena, concibe un estilo de desarrollo como "la modalidad concreta y dinámica adoptada por un sistema social en un ámbito definido y en un momento histórico determinado" y agrega más adelante: "Desde este ángulo, cabría suponer que un estilo es una especie de integración de las estrategias de desarrollo con los
(Continúa en página siguiente)

Para no complicar excesivamente la exposición en secciones anteriores presentamos el concepto de estilo, atendiendo fundamentalmente al "qué", "cómo" y "para quién" de la utilización del capital por parte de las empresas privadas. Ahora se hace necesario complementar esa exposición atendiendo a las estrategias de desarrollo económico que forman necesariamente parte de un "estilo de desarrollo económico", y, en este contexto se conciben como un conjunto de acciones privativas del Estado.

Es claro que el Estado como ente político concentra no sólo los incentivos del poder económico (utilización de capital) sino también los incentivos del poder político; i) persuasión mediante la apelación pública a un conjunto de fines considerados legítimos; ii) dictación de normas imperativas con la amenaza de sanciones por su incumplimiento.

Cuando el Estado actúa como ente económico, lo hace utilizando "capital" en el sentido ya explicado. Cuando el Estado actúa como ente político, lo hace utilizando los incentivos típicamente políticos ya mencionados.

El Estado adquiere la mayor parte de su cuota de poder adquisitivo general a través de mecanismos que son privativos de su condición de ente político. Básicamente lo hace a través de su poder de imposición y de su capacidad para regular la creación directa o indirecta de moneda. Sin embargo, en otros casos el Estado adquiere fondos combinando incentivos económicos y políticos (emitiendo títulos de deuda a intereses y plazos convenientes), o haciendo uso exclusivo de incentivos económicos (por ejemplo vendiendo tierras públicas).

Para decirlo de manera breve los incentivos típicamente políticos se fundan en apelaciones a la legitimidad social de un acto o en modificaciones de las "reglas del juego" mediante la dictación de normas imperativas. Los incentivos típicamente económicos se fundan en las reglas del juego preexistente, suelen ser neutros desde un punto de vista valórico, y se expresan en una oferta de dinero o de un objeto socialmente deseable que se evalúa monetariamente y se transa como mercancía.

10/ (Continuación)

factores de poder que hacen posible su realización en un sistema económico y social históricamente determinado y orientado hacia ciertos objetivos". Véase, "Poder y Estilos de Desarrollo. Una Perspectiva Heterodoxa" en Revista de la CEPAL, primer semestre de 1976, Santiago, Chile, ONU.

14

El Estado concentra la facultad de actuar simultáneamente con incentivos económicos y políticos, utilizando los instrumentos que son propios de cada una de estas esferas de acción.

Analizaremos en primer lugar las estrategias de desarrollo económico del Estado cuando éste utiliza incentivos económicos. Luego analizaremos las estrategias de desarrollo económico del Estado cuando éste utiliza incentivos políticos. Se trata desde luego de distinciones puramente analíticas que pretenden ordenar un proceso que resulta inescindible en la realidad.

Como incentivo típicamente económico el Estado utiliza capital adquiriendo fuerza de trabajo, contratando servicios de empresas diversas, arrendando inmuebles, invirtiendo en el sentido clásico (adquisición de nuevos medios fijos de producción), etc.

En este caso el Estado promueve, coordina y administra diversos tipos de actividades productivas de bienes y servicios. Al contratar directamente (o por mediación de otras empresas que participan en licitaciones) fuerza de trabajo, el Estado contribuye a la relocalización espacial de estos contingentes. La política de gasto público en obras infraestructurales básicas constituye así un área instrumental básica para la relocalización temporaria o permanente de fuerza de trabajo. También el Estado afecta la localización de los empleados públicos al decidir la localización espacial de las agencias gubernamentales que prestan servicios diversos: fiscales, de defensa, tributarios, de justicia, etc. Otro tanto sucede con los servicios de educación, salud, etc., que están en manos de reparticiones públicas.

Estos son los efectos directos de la utilización del "capital" por parte del Estado sobre la distribución y redistribución espacial de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, utilizando su "capital" de esta manera el Estado genera efectos indirectos tanto o más importantes en esta materia. A través de la localización de las obras infraestructurales básicas de energía, transporte, comunicaciones, etc., el Estado favorece con su acción la localización de las empresas privadas (que requieren de estas obras para llevar adelante la producción) en ciertas áreas geográficas determinadas.

La localización de infraestructuras sociales básicas (vivienda, salud, educación) también favorece la localización de la población que, a igualdad de otras circunstancias, preferirá localizaciones cercanas a estos servicios.

Por último a través de la localización de las reparticiones públicas que son propias de la burocracia estatal (oficinas ministeriales, agencias de planificación, Tribunales de Justicia, etc.), el Estado favorece la localización de aquellas actividades empresariales que exigen frecuente contacto con dichas reparticiones, por razones tributarias, cambiarias, etc.

Estas son las formas a través de las cuales el Estado, al determinar las áreas geográficas en que utilizará su "capital" termina afectando directa o indirectamente la localización de la fuerza de trabajo. Hasta aquí, los incentivos típicamente económicos.

El Estado como ente político, posee, además, formas de incentivar la localización de empresas en ciertas áreas mediante la dictación de normas que emanan de su potestad política.

Por ejemplo, puede abrir una línea de crédito para incentivar la localización de ciertas empresas en determinadas áreas. Es cierto que un banco privado también podría hacerlo, pero los créditos de fomento a tasas de interés inferiores a las del mercado, normalmente se ofrecen a través de agencias o mediante programas estatales que no persiguen el lucro.

Puede también declarar una zona franca, con eliminación de tarifas aduaneras para las mercancías que penetran por los puertos de la zona y sean insumidas en la misma zona para la producción de otros bienes.

Puede prohibir lisa y llanamente la instalación de empresas o la construcción de viviendas en ciertas áreas, por ejemplo para evitar aglomeraciones aún mayores.

Mediante los ejemplos aquí propuestos que podrían multiplicarse con facilidad el Estado puede afectar la localización de las empresas privadas, o de las obras infraestructurales que dependen del capital privado, incluyendo por esta vía sobre la localización de fuerza de trabajo.

Estos comportamientos del Estado están regidos por principios jurídicos de validez más general que regulan los alcances de estas normas y la pertinencia de su aplicación.

En ciertos casos la acción política del Estado, suele ser más profunda y radical. Tal cosa sucede cuando se afectan los propios regímenes de propiedad, trabajo e intercambio que estructuran económicamente las sociedades bajo análisis.

Las reformas agrarias y urbanas o la dictación de nuevos códigos del trabajo, suelen implicar transformaciones de diferente profundidad en esta materia. Los regímenes de intercambio suelen experimentar transformaciones de hecho que derivan de las anteriores, especialmente cuando la abolición de regímenes arcaicos de trabajo en áreas rurales favorece la creación de una clase asalariada que percibe sus remuneraciones en dinero ampliando los alcances del mercado nacional. Todos estos cambios, desde luego, afectan la movilidad espacial, tanto potencial como real de la fuerza de trabajo.

El Estado, en virtud del poder político que detenta, también puede afectar de manera directa las posibilidades jurídicas de localización de la fuerza de trabajo.

Las migraciones internacionales están invariablemente sujetas a estas leyes y también pueden estarlo las migraciones internas.

Por último, están las medidas persuasivas que exhortan a relocalizaciones fundadas en interés o defensa nacional que, como puede presumirse, serán de escasa eficacia si no van acompañadas de otros tipos de incentivos y condiciones.

Esta rápida enumeración no hace más que poner de relieve un conjunto de instrumentos e incentivos a los cuales el Estado puede apelar para promover una determinada estrategia de desarrollo económico. Desde luego los ejemplos enumerados al pasar, son aquellos que más claramente pueden llegar a afectar las relocalizaciones de fuerza de trabajo.

Debe observarse que aquí hemos concebido una estrategia de desarrollo económico como el conjunto de acciones que toma un Estado, con el objeto de afectar el estilo de desarrollo económico prevaleciente en la sociedad bajo análisis.

Esas acciones concretas, encuentran expresión valorativa o ideológica en fines explícitos que se formulan a nivel de la "conciencia social". Sin embargo, aquí no nos interesa tomar en consideración la explicitación de dichos fines sino la implementación de esas acciones a través de los instrumentos que el Estado utiliza para llevarlas a cabo.

* 17

Puede ser que la redistribución espacial de la fuerza de trabajo sea un resultado no deliberadamente perseguido por una determinada estrategia de desarrollo económico. Sin embargo, el científico social que pretenda asesorar técnicamente a un Estado, debe preocuparse muy especialmente de los efectos no deliberados sobre la distribución espacial de la fuerza de trabajo que dimanen de la implementación de una determinada estrategia de desarrollo económico.

Esto permite también poner de relieve que no son muchos los instrumentos específicos capaces de afectar directamente la distribución espacial de la fuerza de trabajo. esulta obvio, por lo demás que la redistribución espacial de la fuerza de trabajo es un aspecto de las estrategias de desarrollo económico y de los estilos de desarrollo económico que dichas estrategias contribuyen a generar.

BIBLIOGRAFIA CITADA EN EL TEXTO, POR CAPITULOS

Capítulo I.

1. Singer, Pablo, Economía Política da Urbanizaçao, CEBRAP, Ed. Brasiliense, Sao Paulo, 1976.
2. Castells, Manuel, Problemas de Investigación en Sociología Urbana, Siglo XXI de España, editores, Madrid, 1971.
3. Elizaga, Juan Carlos, "Migración Interna en América Latina". Incluido en Elizaga, y Macisco, compiladores, CELADE, Serie E, N° 19, Santiago de Chile, 1975.
4. Elizaga, Juan Carlos, "Economic Factors of Internal Migration and Economics of Urbanization", trabajo incluido en la compilación de León Tabah: Population Growth and Economic Development in the Third World, Ordina Edition, Belgium, 1976.
5. Germani, Gino, "Asimilación de Inmigrantes en el Medio Urbano: Notas Metodológicas", en Elizaga y Macisco, Op.cit.
6. Perroux, François, La Economía del Siglo XX, Editorial Ariel, Barcelona, 1964.
7. Lösch, August, Teoría Económica Espacial, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, 1957.
8. Dericke, Pierre-Henry, La Economía Urbana, Colección Nuevo Urbanismo, Instituto de Estudios de Administración Local, Presses Universitaires de France, Paris, 1971.
9. Boudeville, Jacques, Los Espacios Económicos, Eudeba, Buenos Aires, 1965.
10. George, Pierre, Geografía Urbana, Ariel, Barcelona, 1969.
11. Garnier y Chabot, Tratado de Geografía Urbana, Vicens-vives, Barcelona, 1970.
12. Isard, Walter, Métodos de Análisis Regional, Ariel, Barcelona, 1971.
13. Tiebout, C.M., "Valoración de los Modelos Input-output Regionales e Inter-regionales", en la compilación de L. Needleman, Análisis Regional. Textos Escogidos, editorial Tecnos, Madrid, 1972.
14. Chenery, H.B., "Políticas de Desarrollo para el Sur de Italia", incluido en Needleman, Op.cit.
15. Ravenstein, E.G., "The Laws of Migration", Journal of the Royal Statistical Society, III, June, London, 1889.
16. Cardona y Simmons, "Hacia un Modelo General de la Migración en América Latina" incluido en, Ramiro Cardona compilador: América Latina. Distribución Espacial de la Población, Editorial C.C.R.P., Bogotá, 1975.

17. Lee, Everett, S. "Una Teoría de las Migraciones ", en Elizaga y Macisco, Op.cit.
18. Carrothers, Gerald, "Una Revisión Histórica de los Conceptos Gravitacionales y Potenciales de la Interacción Humana", Journal of the American Institute of Planners, (22) 1956, pp. 94-102.
19. Stewart y Warntz, "Física de la Distribución de la Población", en Journal of Regional Science, 1, 1958, pp. '99-123.
20. Weber, Max, Economía y Sociedad, Fondo de Cultura Económica, México, 1969.

Capítulo II.

1. Ricardo, David, Principios de Economía Política y de Tributación, Editorial Aguilar, Madrid, 1959.
2. Marx, Carlos, El Capital, Fondo de Cultura Económica, México, 1968.
3. Allais, Maurice, "Las Teorías del Equilibrio Económico y de la Eficacia Máxima", Trimestre Económico N° 155, Julio-Septiembre, 1972, Fondo de Cultura Económica, México.
4. Perroux, François, La Economía del Siglo XX, Op.cit.
5. Keynes, John M., Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, Fondo de Cultura Económica, México, 1943.
6. Kalecki, Michael, Teoría de la Dinámica Económica, F.C.E., 1960, México.
7. Prebisch, Raúl, Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico, Primera Edición, Septiembre de 1952.
8. Kuznets, Simón, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, CEMLA, México, 1964.
9. Schumpeter, Joseph, Teoría del Desarrollo Económico, F.C.E., 1960 México.
10. Pinto, Aníbal, "Heterogeneidad Estructural y Modelos de Desarrollo Reciente en América Latina", en el libro: Inflación Raíces Estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto, Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas, 1973.
11. Pinto, Aníbal, "Notas sobre los Estilos de Desarrollo en América Latina", Revista de la CEPAL, N° 1, Santiago, 1976.
12. Hoover, Edgar M., Localización de la Actividad Económica, Fondo de Cultura Económica, México, 1951.

Capítulo III.

1. Taylor, Griffith, Geografía Urbana, Ediciones Omega, Barcelona, 1954.
2. Mandel, Ernest, Tratado de Economía Marxista, Ediciones Era S.A., México, 1969.

3. Mumford, Lewis, La Ciudad en la Historia, Ediciones Infinito, Buenos Aires, 1966.
4. Redfield, Robert, El Mundo Primitivo y sus Transformaciones, Fondo de Cultura Económica, Colección Popular, México, Buenos Aires, 1966.
5. Veblen, Thorstein, Teoría de la Clase Ociosa, Fondo de Cultura Económica, México, 1969.
6. Sirjamaki, John, The Sociology of Cities, Random House, New York, 1964.
7. Sjoberg, Gideon, "Origen y Evolución de las Ciudades", en la compilación de Scientific American, La Ciudad, Alianza Editorial, Madrid, 1965.
8. Dobb, Maurice, Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo, Siglo XXI, México, 1965.
9. Furtado, Celso, Desarrollo y Subdesarrollo, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires, 1965.
10. Pirenne, Henry, Historia Económica y Social de la Edad Media, Fondo de Cultura Económica, México, 1970.
11. Weber, Max, Economía y Sociedad, Op.cit.
12. Sombart, Werner, El Burgués, Alianza Universidad, Madrid, 1977.
13. Ashton, T., La Revolución Industrial, Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
14. Lesourd y Gerard, Historia Económica Mundial, Editorial Vicens-vives, Barcelona, 1963.
15. Kuznets, S., Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, Op.cit.
16. Sombart, W., El Apogeo del Capitalismo, Fondo de Cultura Económica, México, 1946.
17. Kingsley, Davis, "La Urbanización de la Población Humana" en la compilación de Scientific American La Ciudad, Op.cit.
18. Di Filippo, Armando, Raíces Históricas de las Estructuras Distributivas de América Latina, Cuadernos de la CEPAL, N° 18, ONU, Santiago de Chile, 1977.
19. Florescano, Enrique, Compilador, Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina, Siglo XXI, México, 1975.
20. Rofman, Alejandro, Dependencia, Estructura de Poder y Formación Regional en América Latina, Siglo XXI, Argentina, Editores, S.A., Buenos Aires, 1974.
21. Hardoy, Jorge Enrique, La Influencia del Urbanismo Indígena en la Localización y Trazado de las Ciudades Coloniales, en Ciencia e Investigación, Buenos Aires, Septiembre 1955, Tomo XXI, N° 9.
22. Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Siglo XXI, 1970.
23. Furtado, Celso, La Economía Latinoamericana desde la Conquista Ibérica a la Revolución Cubana, Editorial Universitaria, Chile, 1969.

24. Ferrer, Aldo, La Economía Argentina, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.
25. Rojman y Romero, El Proceso de Formación Urbano-regional en la Argentina, Mimeo, CEUR, Instituto Di Tella, Buenos Aires, 1970.
26. Pinto, Anibal, Chile, Un Caso de Desarrollo Frustrado, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1973.
27. Hurtado, Carlos, Concentración de Población y Desarrollo Económico, Instituto de Economía de la Universidad de Chile, 1966.
28. Godoy, Hernán, Estructura Social de Chile, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1972.
29. El Colegio de México, Dinámica de la Población de México, México, 1970.
30. Weber, Adna F., The Growth of Cities in the Nineteenth Century, Cornell University Press, Ithaca, New York, 1963 (Publicado originalmente en 1899).
31. Cortés Conde, Roberto, "Problemas del Crecimiento Industrial de la Argentina (1870-1914)", en Revista Desarrollo Económico, Abril-Septiembre 1963, Vol. 3, 1-2.
32. Scobie, James R., "Una Revolución Agrícola en la Argentina", Revista Desarrollo Económico, Op.cit.
33. Hauser, Philip M., editor, La Urbanización en América Latina, Salar Hochette, Buenos Aires, 1967.
34. Simonsen, Roberto, Brasil's Industrial Evolution, Sao Paulo, Escuela Libre de Sociología e Política, 1939.
35. CEPAL, El Proceso de Industrialización en América Latina, 1965.
36. Tavares, María C., "El Proceso de Sustitución de Importaciones como Modelo de Desarrollo Reciente en América Latina", incluido en Andrés Bianchi, compilador, América Latina, Ensayos de Interpretación Económica, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 1969.

Capítulo IV.

1. CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1949, Naciones Unidas.
2. Pinto, Anibal, Estilos de Desarrollo: Conceptos, Opciones, Viabilidad. Exposición en el Encuentro Nacional de Economía, organizado por la Asociación Nacional de Centros de Post Grado en Economía, Brasil, 1977.
3. Sunkel y Paz, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, Op.cit.
4. Hurtado, Celso, Desarrollo y Subdesarrollo, Op.cit.
5. Graciarena, Jorge, "Poder y Estilos de Desarrollo. Una Perspectiva Heterodoxa". Revista de la CEPAL, ONU, Santiago, 1976, N° 1.
6. Atria, Raúl, Anotaciones para el Análisis Político de las Políticas de Población: La Relación entre la Estructura de Poder y la Acción Pública. CELADE-PISPAI, Documento de Trabajo N° 9, Santiago, Chile, Noviembre, 1975.

7. Di Filippo, Armando, Capital, Excedente y Valor, mimeo, Santiago 1978, Borrador para críticas y comentarios.
8. Prebisch, Raúl, "Crítica al Capitalismo Periférico", Revista de la CEPAL, N° 1.
9. Prebisch, Raúl, Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico, Op.cit.
10. Kuznets, Simón, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, Op.cit.
11. Kuznets, Simón, Crecimiento Económico y Estructura Económica, Ariel Editores, Barcelona, 1974.
12. Pinto, Aníbal, "Concentración del Progreso Técnico y de sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano". Trimestre Económico N° 125, Fondo de Cultura Económica, México.
13. Pinto, Aníbal, "Heterogeneidad Estructural y Modelo de Desarrollo Reciente en América Latina", Op.cit.
14. Urzúa, Raúl, Investigaciones Sociales Relevantes para Políticas de Población en América Latina. Segundo Taller sobre Prioridades en la Investigación para Políticas de Población, organizado por G.I.E. con el patrocinio de El Colegio de México y CELADE.
15. Di Filippo y Bravo, Los Centros Nacionales de Desarrollo y las Migraciones Internas en América Latina: Un Estudio de Casos: Chile, CIACSO-PISPAL-CELADE, Documento de Trabajo N° 16, Santiago, Chile, 1977.

Capítulo V.

1. Prebisch, Raúl, "Crítica al Capitalismo Periférico", Op.cit.
2. Di Filippo, Armando, Capital, Excedente y Valor, Op.cit.
3. Weber, Max, Economía y Sociedad, Op.cit.
4. Graciarena, Jorge, Poder y Clases Sociales en el Desarrollo de América Latina, Paidós, 1965, Buenos Aires.
5. Graciarena, Jorge, "Poder y Estilos de Desarrollo. Una Perspectiva Heterodoxa". Op.cit.