

INT-1856



CEPAL

ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

~~CEPAL/ILPES (1856)~~

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento CPRD-C/4

Aliup Bannin?

LA TEORIA DE LA LOCALIZACION Y EL CRECIMIENTO
ECONOMICO REGIONAL^{*}

Douglass C. North

* El presente texto, que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de los cursos del Programa de Capacitación, es una traducción del artículo publicado en el Journal of Political Economy de junio de 1955, con autorización del autor y de los editores, The University of Chicago Press.

72-7-1880

1942

1942

1942

1942

1942

LA TEORIA DE LA LOCALIZACION Y EL CRECIMIENTO
ECONOMICO REGIONAL

por Douglass C. North,
de la Universidad de Washington ^{1/}

Traducción del original inglés
aparecido en el Journal of Political
Economy de Junio de 1955, con autori-
zación del autor y de los editores,
The University of Chicago Press.

I

Durante las últimas décadas ha habido, en los Estados Unidos de Norte América, un interés creciente por la teoría de la localización. Partiendo de los trabajos precursores de Thünen, Weber, Lösch, Palander y otros, ^{2/} una cantidad de economistas y geógrafos han extendido el análisis para aplicarlo a un grupo amplio de problemas y han tratado de integrar la teoría de la localización con otros campos de la economía. ^{3/} Sin embargo, se ha hecho muy poco en lo que se refiere a la utilización de los principios de la localización para analizar el crecimiento histórico de las regiones en los Estados Unidos. ^{4/} Los economistas que se ocupan en la teoría de la localización puntualizan a veces las implicancias de sus análisis para el crecimiento de las regiones, pero no han desarrollado estas discretas observaciones con algún análisis sistemático. Una dificultad fundamental ha sido que la teoría del crecimiento económico regional ^{5/} tiene poca relevancia para el desarrollo de las regiones en los Estados Unidos. No solamente hay poca semejanza entre la secuencia de las etapas desarrolladas por la teoría y el desarrollo norteamericano, sino que resultan básicamente erróneas las conclusiones de política económica que pudieran extraerse.

Este trabajo tratará de demostrar las insuficiencias de la teoría del crecimiento económico regional existente y presentará una serie de proposiciones que puedan conducir a una teoría más útil tanto para el análisis del desarrollo histórico de la economía estadounidense, como para el

/entendimiento de

entendimiento de los problemas que hoy en día trae aparejados el crecimiento económico regional.

Las proposiciones analíticas que se presentan, aunque explícitamente orientadas al desarrollo norteamericano, serían igualmente aplicables a otras áreas que reúnan las siguientes condiciones: 1) regiones que han crecido dentro de un sistema de instituciones capitalistas y que por lo tanto han respondido a las oportunidades de máximas ganancias, con relativa movilidad de los factores de producción ^{6/} y, 2) regiones que han crecido sin las estrecheces impuestas por la presión de la población.

II

Tanto la teoría de la localización como la teoría del crecimiento económico regional, han descrito una secuencia típica de etapas que las regiones atraviesan en el curso de su desarrollo. ^{7/} En un trabajo reciente de E. H. Hoover y Joseph Fisher titulado: "Research in Regional Economic Growth", ^{8/} los autores puntualizan: "hay ahora, una teoría bastante aceptada sobre la secuencia normal de las etapas de desarrollo en una región". ^{9/} Esta secuencia puede ser bosquejada en la forma siguiente:

1. La primera etapa en la historia económica de la mayoría de las regiones es una etapa de subsistencia económica, de auto-consumo, en la que se hacen pocas inversiones y existe poco comercio. La población, básicamente agrícola, se ubica sencillamente de acuerdo a la localización de los recursos naturales.
2. Con mejoras en el transporte, la región desarrolla un poco de comercio y una especialización local. Se crea un segundo estrato que se dedica a las industrias sencillas de pueblo para los agricultores. Dado que los materiales, el mercado y la mano de obra son originariamente provistos todos por las poblaciones agropecuarias, esta "nueva superestructura industrial" se localiza con referencia al "estrato básico". ^{10/}
3. Con el aumento del comercio entre regiones, una región tiende a practicar una sucesión de cultivos agropecuarios, desde el pastoreo a la producción de cereales, la fruticultura, la producción lechera y la producción intensiva de legumbres y frutas. ^{11/}

/4. Con el

4. Con el aumento de la población y la disminución de los ingresos obtenidos por las actividades agropecuarias y demás industrias extractivas, una región se ve forzada a industrializarse. "La industrialización implica la introducción de las llamadas industrias secundarias (minería y manufactura) en una escala considerable."^{12/} Típicamente, las primeras etapas de la industrialización se basan en los productos agropecuarios y forestales e incluyen actividades tales como la elaboración de alimentos, la manufactura de productos madereros y la preparación de fibras textiles. Si la industrialización ha de continuar, los recursos minerales y los recursos energéticos se vuelven críticos.

Entonces, como una segunda etapa de la industrialización, vemos (en las regiones que poseen recursos minerales utilizables) industrias tales como las de fundición, refinación y elaboración de metales, la refinación de hidrocarburos, las industrias químicas basadas principalmente en el carbón, petróleo, potasa, sal y otros minerales, y las industrias del vidrio y de la cerámica. Donde hay disponibilidad de energía hidroeléctrica barata, se hacen posibles las industrias que requieren grandes insumos de energía (la refinación de los metales no ferrosos, las aleaciones ferrosas y los aceros especiales, los abrasivos artificiales, etc.) como en Noruega, Suiza, el valle del Tennessee y el valle del Río Columbia.^{13/}

5. Se alcanza un estadio final del desarrollo regional cuando una región se especializa en actividades terciarias de exportación, y así exporta capital, mano de obra especializada y servicios personales a las regiones menos desarrolladas.

El papel jugado por los costos de transporte ha sido crítico en el progreso a través de estas sucesivas etapas de crecimiento. Isard resume este hecho en la forma siguiente: "Históricamente encontramos que las reducciones en las tarifas han tenido la tendencia de transformar por una parte una estructura dispersa de producción en otra cada vez más concentrada, y, por otra parte, han logrado una diferenciación y selección entre lugares con distinta dotación de recursos y vías de comunicación."^{14/}

III

Cuando se compara esta secuencia de etapas con la historia económica de las regiones en Estados Unidos, aparecen dos objeciones básicas. 1) Estas etapas tienen poco parecido con el desarrollo verdadero de las regiones. Además, no llegan a suministrar un conocimiento de las causas del crecimiento y del cambio. Una teoría del crecimiento económico regional debería centrarse claramente sobre los factores críticos que ayudan o impiden el desarrollo. 2) Por otro lado, si queremos un modelo normativo acerca de cómo deben crecer las regiones, que nos sirva para analizar las causas del estancamiento o de una declinación relativa, entonces esta secuencia de etapas es de poca utilidad e induce al error, debido al énfasis que pone tanto sobre la necesidad como sobre las dificultades de la industrialización.^{15/}

Los problemas de la industrialización serán examinados más adelante en este trabajo, al investigar las causas del crecimiento regional. Aquí nos ocuparemos de la primera objeción: la falta de correspondencia entre las etapas de la teoría del crecimiento económico regional y la historia económica de las regiones en los Estados Unidos. Una gran discrepancia se hace evidente de inmediato, y es que América del Norte fue explotada en gran parte como una empresa capitalista. La colonización de las nuevas regiones y su crecimiento subsiguiente se debieron a la búsqueda y la explotación de productos demandados por los mercados mundiales. El resultado fue un tipo de desarrollo muy diferente al implicado por la mencionada teoría de desarrollo regional, en la cual las regiones extendieron gradualmente los mercados partiendo de una economía de subsistencia. Desde las primeras sociedades comerciales y a través de toda la expansión hacia el oeste, el objetivo básico era explotar la tierra y sus recursos para elaborar productos que pudiesen ser colocados en los mercados exteriores y que producirían ingresos monetarios. Ello está en marcado contraste con la experiencia de Europa (que parece ser el modelo para las primeras etapas del crecimiento económico regional), donde una economía orientada al mercado emergió sólo gradualmente de las economías predominantemente locales del sistema señorial.

/Si existió

Si existió alguna economía de subsistencia en alguna región nueva de Norteamérica, solamente fue debida a la falta de medios de transporte, problema solucionado rápidamente por el esfuerzo conjunto de los colonizadores.^{16/} Con esto no quiero negar que muchos pobladores mantenían una existencia de subsistencia; sólo quiero afirmar que tales casos no determinaron de manera apreciable el desarrollo económico de la región; del mismo modo que el agricultor de subsistencia que hoy día existe todavía en alguna región tampoco está determinando el desarrollo de la agricultura contemporánea.

Este punto puede ser ilustrado brevemente con la historia económica del noroeste del Pacífico.^{17/} Nunca ha tenido esta región una economía de subsistencia; más aún: desde el mismo comienzo sus mercados han estado a menudo a miles de millas de distancia. Incluso antes de su colonización definitiva la región fue explotada en razón de sus pieles por la Hudson Bay Company. Con la declinación del comercio en pieles y el advenimiento de los colonizadores, el trigo, la harina y la madera se desarrollaron rápidamente como productos exportables. Al principio, durante la década de 1840/50, estos productos encontraron mercados en California; con la invasión de los buscadores de oro la demanda para trigo y madera aumentó enormemente y la región experimentó un crecimiento rápido, en base a estos dos productos. En 1868 se efectuó el primer embarque de trigo de Portland a Liverpool, y al final de la década de 1870/80 el trigo blando del noroeste del Pacífico había llegado a ser una parte importante del comercio mundial del trigo; una flota de buques zarpaba de esta región y pasaba por el Cabo de Hornos todos los años. En 1857 se efectuó el primer embarque al Japón de harina del noroeste del Pacífico, a raíz de lo cual dicho producto encontró mercados en Australia, Hawaii, el Lejano Oriente, Europa, la Columbia Británica y California.^{18/} Después de 1850, un porcentaje cada vez mayor de la cosecha era exportado ya sea como trigo o como harina. Antes del final del siglo XIX se exportaba de la región más de la mitad de la cosecha.

La historia de la industria maderera refleja una preocupación similar con los mercados exteriores a la región. El primer embarque de maderas fue enviado a California en 1847, y durante el auge del oro las exportaciones de madera del noroeste del Pacífico se expandieron rápidamente. La tasa

/de crecimiento

de crecimiento de la industria maderera estaba directamente relacionada con el crecimiento de los mercados servidos por las vías marítimas (principalmente California, la Columbia Británica y algunos mercados extranjeros). En 1894 James J. Hill estableció en sus ferrocarriles una tarifa de 0,40 dólares por cada ciento doce libras de madera, y la industria comenzó a competir en los mercados del medio oeste, con la región sureña del pino. Con este rápido crecimiento de sus mercados la industria se expandió continuamente. En los primeros cinco años del siglo XX la producción se dobló con exceso, y desde entonces, década a década, el pino spruce del noroeste del Pacífico ha aumentado su participación en el mercado nacional a expensas del pino sureño. La tasa de crecimiento de esta región ha estado directamente relacionada con estas exportaciones básicas. Entre 1860 y 1920 la madera y la molienda del trigo han cubierto entre 40 y el 60 por ciento del valor de la producción manufacturera de la región. Casi todo el resto de la industria secundaria (además de la industria terciaria) ha sido pasivo, en el sentido que sólo sirvió a las necesidades locales de consumo. De allí que su crecimiento haya reflejado los éxitos cambiantes de los productos exportables de la región.^{19/} El trigo ha jugado un papel igualmente importante en el desarrollo de la región aunque para fines del siglo XIX la base de exportación agropecuaria se había ampliado e incluía una cantidad de otros productos.

Esta descripción breve del desarrollo del noroeste del Pacífico no tiene ningún parecido con la citada teoría del crecimiento económico regional. No hubo ninguna evolución gradual partiendo de una economía de subsistencia; en vez de ello, todo el desarrollo de la región dependió de la obtención de productos exportables, desde el mismo comienzo, y no puede decirse que haya sido excepcional la historia del noroeste del Pacífico. Las pieles y los productos de la minería fueron en un principio los productos exportables típicos del oeste norteamericano, y la América colonial exportaba productos tales como el tabaco, arroz, índigo, productos de abastecimiento naval, buques y pescado. Ni siquiera la remanida generalización histórica de los teóricos de la localización, según la cual las reducciones en las

/tarifas de

tarifas de transporte transforman un modelo disperso y ubicuo de la producción en un modelo cada vez más concentrado, es cierta en América del Norte. Muchas de las nuevas regiones norteamericanas se desarrollaron alrededor de uno o dos productos exportables y solamente ampliaron su base de exportación después de la disminución de los costos de transporte.^{20/} En fin, tanto esta generalización de los teóricos de localización como las primeras etapas de la consabida teoría del crecimiento económico regional parecen haber sido tomadas, sin críticas, de la experiencia europea, en vez de haber sido derivadas de la historia económica de este país.

Las investigaciones del extinto Haroldo Innis, en sus estudios sobre el crecimiento de la economía canadiense,^{21/} bien pueden ser un punto de partida básico para la reforma de nuestros puntos de vista sobre el crecimiento económico regional. Las primeras investigaciones de Innis lo habían convencido de la importancia crucial del principal producto exportable en la formación de nuevas economías. Sus estudios subsiguientes sobre el crecimiento de estos productos principales exportables, se encaminaron siempre a tratar de entender "cómo había sido generada la economía canadiense y cómo había sido puesta en pie de funcionamiento".^{22/} Un análisis de los principales productos exportables de la economía canadiense llegó a ser la base para el entendimiento del carácter del desarrollo económico de ese país, suministrando, además, la comprensión de la verdadera naturaleza de las instituciones políticas y sociales del país.

El término "staple" (producto principal), utilizado por Innis, se refiere al producto de mayor producción en la región. Habitualmente se piensa que este término describe productos de la industria extractiva. Dado que mi concepto de los productos de exportación de una región también puede incluir productos de la industria secundaria o terciaria, utilizaré el término "productos exportables" (o "servicios exportables") para denominar los ítems individuales, y el término "base de exportación",^{23/} para denominar colectivamente los productos y servicios exportables de una región. En las regiones nuevas típicamente dependientes de la industria extractiva, mis "productos exportables" y los "principales productos de exportación de Innis son sinónimos.

/Por regla

Por regla general, los colonizadores de las regiones nuevas experimentaban con una cantidad de diferentes cosechas antes de encontrar una que fuera económicamente factible.^{24/} El éxito de una industria en elaborar un producto exportable puede ser entendido en los términos de los principios de la teoría de localización.^{25/} El desarrollo de un producto exportable reflejaba una ventaja comparativa en los costos relativos de producción, incluyendo costos de transferencia. Los costos de transferencia distributiva han servido para limitar la extensión del mercado de exportación. Desde el punto de vista de la región, la demanda para el producto exportable era un factor exógeno, pero no los costos de elaboración y de transferencia. Históricamente, las nuevas regiones hicieron cuanto estuvo a su alcance para reducir estos costos en sus concertados esfuerzos para promover su bienestar económico. Las incessantes presiones de las nuevas regiones para obtener mejoras locales mediante subsidios federales, ayuda estatal para la construcción de canales, ayuda estatal y federal para los ferrocarriles y para mejoras en ríos y puertos, formaban parte del esfuerzo continuo de cada región para reducir los costos de transferencia a fin de mejorar la posición competitiva de sus exportaciones.^{26/}

A medida que las regiones crecían alrededor de su base de exportación, se desarrollaron economías externas que mejoraron la posición competitiva del costo de los productos exportables. Tanto el desarrollo de una organización de comercialización especializada, como las mejoras crediticias y las facilidades de transporte, la mano de obra especializada y las industrias complementarias, se orientaban hacia la base de exportación.

El esfuerzo de las comunidades para mejorar la tecnología de la producción ha sido también muy importante. Las estaciones experimentales agropecuarias, las universidades estatales y otros grupos locales de investigación llegan a ser servicios auxiliares de las industrias de exportación y conducen investigaciones para obtener mejoras tecnológicas en la agricultura, minería o en el sector manufacturero que forma parte de la base de exportación.

El objeto de este esfuerzo concertado es el de mejorar las posibilidades de competencia de la región en los mercados de otras regiones o de países /extranjeros. En

extranjeros. En las regiones nuevas que dependen principalmente de las industrias extractivas, estas economías externas y éstos adelantos tecnológicos tienden a compensar ampliamente los rendimientos decrecientes en el principal sector productivo.^{27/} Como resultado, éstos esfuerzos tienden a reforzar la dependencia de la región de sus principales productos ya en explotación más bien que promover cambios en la base de exportación. Esta tendencia conservadora es reforzada con el papel jugado por el capital, que generalmente es importado a las regiones nuevas para el desarrollo de las principales industrias de exportación. En realidad, hasta que una región llega a desarrollar un ingreso suficiente como para suministrar una parte substancial de sus propias inversiones, deberá depender de fuentes externas para ello y los suministradores de capital exterior tienden a invertir principalmente en las industrias de exportación ya desarrolladas más bien que en empresas nuevas en las que no existe experiencia.^{28/}

IV

La sección siguiente tratará el modo en que las regiones crecen; sin embargo primero debemos explorar la importancia de la base de exportación en la determinación de las características de la economía de una región.

Para comenzar, las industrias de exportación deberán ser perfectamente diferenciadas de las "industrias residenciarias".^{29/} El término "industrias residenciarias" se utiliza para designar a la industria creada para el mercado local, la que se desarrolla donde residen los consumidores. A fin de determinar el área del mercado de cada industria, con una mayor precisión de lo que se puede lograr con una clasificación "a priori", se emplea el "coeficiente de localización" desarrollado por Hildebrand y Mace. El "coeficiente de localización" mide la concentración de mano de obra en una industria dada para un área (la "economía en cuestión", que para nuestros fines es la región), con respecto a otra área (la "economía de referencia", que para nuestros fines es la nación misma).

Formalmente, el coeficiente de localización es el equivalente numérico de una fracción cuyo numerador es la relación del personal ocupado por una industria dada en la economía bajo estudio con respecto al total ocupado en esa misma economía, y cuyo denominador es el personal ocupado por la industria

/dada en

dada en la economía de referencia dividido por el personal total ocupado en dicha economía. A "priori", un coeficiente de 1.00 significa, para esa industria en particular, una especialización relativa en la economía bajo estudio no mayor que en la economía de referencia. En cada industria, los valores significativamente por debajo de 1.00 indican una especialidad relativamente mucho mayor en la economía de referencia, y los valores muy por encima de 1.00 una especialización relativa mucho mayor en la economía bajo estudio.^{31/}

Las industrias que producen para la exportación demostrarán por lo tanto valores significativamente por encima de 1.00.^{32/}

Ahora estamos en mejor situación para examinar el papel de la base de exportación en la conformación de la economía de la región.

Es bien evidente que la base de exportación juega un papel vital en la determinación del nivel del ingreso absoluto y por habitante de una región. El ingreso de los factores de la producción ^{33/} en las industrias de exportación señala la importancia directa de estas industrias para el bienestar de la región, pero más importante aún es su efecto indirecto. Si bien la industria residencial depende enteramente de la demanda interna de la región, históricamente, con todo, ha dependido de la suerte corrida por la base de exportación.^{34/} El análisis de Vining indica que la ocupación en la industria residencial tiende a tener una relación directa con la ocupación en las industrias de exportación. La cifra promedio de la ocupación en las industrias residenciales de cada estado era aproximadamente del 55 por ciento de la ocupación total.^{35/}

El producto principal de exportación juega un papel igualmente vital en la sensibilidad a las fluctuaciones cíclicas de la región: es el vehículo de la región bajo estudio. Además, la sensibilidad de la región a las fluctuaciones depende de la elasticidad-ingreso de los principales productos de exportación. Es evidente, que las regiones se especializan en pocos productos con altos índices de elasticidad-ingreso, tendrán fluctuaciones más violentas que las regiones más diversificadas.^{36/}

/Cuando nos

Cuando nos fijamos en el papel de las exportaciones en la conformación del diseño de urbanización y de los centros nodulares,^{37/} entramos en un terreno que ha sido ampliamente explorado por los teóricos de la urbanización y por los geógrafos.^{38/} Con todo también aquí el trabajo de desbroce ha sido efectuado en Alemania por los teóricos de la localización quienes han extendido las implicaciones de cada etapa del crecimiento económico hasta comprender el diseño lógico de la urbanización a producirse.^{39/} Dado que estas etapas no encuadran con el desarrollo norteamericano, el modelo de la urbanización norteamericana también difiere en muchos aspectos del modelo alemán. Sin embargo, queda fuera del alcance de este artículo, el investigar todo el problema de la urbanización y de la base de exportación. De paso, podemos tomar nota de las observaciones de Augustó Lösch acerca de que en áreas como Iowa, con una distribución más bien pareja de la obtención de productos principales agropecuarios, las distancias entre los pueblos aumenta con su tamaño.^{40/} En contraste, las ciudades en las zonas carboníferas inglesas están a la misma distancia, sin relación con su dimensión.^{41/}

Mientras que la discusión de la distribución espacial de las áreas urbanas nos desviaría excesivamente, el papel que juega la base de exportación en la formación del crecimiento de los centros nodulares, merece alguna atención. Los nódulos crecen debido a sus ventajas especiales de ubicación, que reducen los costos de transferencia y de elaboración de los productos exportables. Los centros nodulares llegan a ser centros comerciales a través de los cuales las exportaciones salen de la región, y por los cuales entran las importaciones para su distribución en el área. #Aquí se desarrollan ventajas especiales que complementan la producción y la distribución de los productos de exportación: industrias subsidiarias que sirven a la industria de exportación, como así también servicios especializados de banca, corretaje mayoristas, etc. se concentran en estos centros y actúan en el sentido de mejorar la posición competitiva de las exportaciones.^{42/}

El carácter de la mano de obra estará fundamentalmente influenciado por las industrias de exportación. Las especialidades requeridas, la estabilidad de la ocupación, y las condiciones de trabajo conformarán las actividades sociales de las fuerzas del trabajo.

Como ya se ha hecho notar, las actitudes políticas de la región estarán dirigidas en su mayor parte hacia la mejora de la posición de la base de exportación. La extensión de tal actividad es demasiado conocida históricamente y demasiado evidente en la escena norteamericana contemporánea, como para necesitar mayor discusión.

V

Las secciones anteriores de este trabajo han examinado el significado de la base de exportación para la economía de una región. He tratado de indicar el papel primario que tales exportaciones han jugado históricamente, pero aún no he tocado la cuestión crítica de las causas del crecimiento de una región. Es evidente que este crecimiento está íntimamente ligado al éxito de sus exportaciones, y puede ocurrir ya sea como resultado de una mejor posición de las exportaciones existentes con relación a las áreas de competencia, o bien como resultado del desarrollo de nuevas exportaciones. Sin embargo, una cuestión más importante que debe ser examinada primero, es si una región tiene que industrializarse para seguir creciendo. Tal necesidad ha sido el punto principal de la teoría del crecimiento económico regional. Además, la industrialización ha sido considerada como una etapa llena de dificultades, de manera que resulta una causa de estancamiento regional. Hoover y Fisher puntualizan tres factores que hacen difícil esta transición: 1) la necesidad de mejores medios de transporte, que requieren grandes inversiones de capital; 2) la necesidad de una intensificación de la división geográfica del trabajo; y 3) el hecho de que la tecnología industrial es algo completamente nuevo para una región agropecuaria.^{43/} Si estas proposiciones son correctas, entonces las inferencias para nuestro análisis son bien claras. En algún momento las regiones deben cambiar de una base de exportación extractiva a una base de exportación industrial, y este cambio involucrará dificultades. Sin embargo, tanto la idea de que las regiones deben industrializarse a fin de seguir creciendo como la de que el desarrollo de una industria secundaria y terciaria es un objetivo de difícil logro, están basadas en algunos errores fundamentales de concepto.

/La importancia

La importancia de la industrialización está basada en la idea de que, con una población en aumento y un ingreso menor en la industria extractiva, volverse hacia la industria manufacturera es el único medio de mantener un crecimiento sostenido (medido en términos de aumentos en los ingresos por habitante). Este argumento ha sido fortalecido por evidencias como la obtenida por el Dr. Louis Bean, correlacionando ingresos por habitante con el porcentaje de las fuerzas del trabajo ocupadas en actividades primarias secundarias y terciarias, por estados, en 1939.^{44/} Las cifras de Bean pretenden demostrar que el aumento de la industrialización lleva a un ingreso por habitante mayor, y llega a decir que "un aumento de 10 puntos (por ciento) en el progreso industrial en el este y en el sud... aparentemente tiende a aumentar de 100 a 150 dólares (a precios de 1939) el ingreso por habitante en esos estados, y substancialmente más en los estados del oeste".^{45/} En realidad, las estadísticas de Bean no comprueban esto, y la política económica basada en tales generalizaciones puede ser errónea y peligrosa.

Ante todo, notemos primero que su correlación no es demasiado impresionante; había once estados en los cuales el porcentaje de las fuerzas del trabajo en ocupaciones primarias estaba por encima del promedio nacional y cuyos ingresos por habitante excedían el promedio nacional, o estaban tan cerca del promedio nacional, que las variaciones anuales bien podían hacer que lo superaran. En realidad, si la correlación se hubiese hecho para los años de la posguerra, hubiese sido substancialmente diferente.^{46/}

Además, los datos de ingresos monetarios subestiman significativamente el verdadero ingreso del agricultor,^{47/} debido a la gran variedad de productos y servicios producidos en la chacra que, en la ciudad, requieren pago en efectivo.^{48/}

Sin embargo, la verdadera fuente del error ha resultado de un mal entendido básico acerca de la naturaleza de la economía. Un estado cuya base de exportación está constituida en su mayor parte por productos agropecuarios, puede tener un porcentaje bajo de sus fuerzas de trabajo ocupados en actividades primarias y un porcentaje alto en actividades terciarias, y sin embargo, ser básicamente dependiente del agro para el alto ingreso por /habitante de

habitante de que disfruta. Son los productos agropecuarios de exportación principal los que suministran el alto ingreso que permite a la región mantener un nivel substancial de servicios. En tal caso, tanto las actividades secundarias como terciarias son "residenciarias" y sólo pueden mantenerse gracias al éxito de los productos agropecuarios de exportación.

Resumiendo: en una región como la descrita, un desplazamiento porcentual de la ocupación de las actividades primarias hacia las secundarias y terciarias, no refleja necesariamente un cambio paralelo de la dependencia del sector primario hacia la dependencia del sector manufacturero y de servicios. En vez de ello, puede reflejar el sencillo hecho que los agricultores están recibiendo ingresos altos por sus cosechas de exportación y por lo tanto pueden comprar mayor cantidad de mercaderías y servicios de la industria local.

Esto nos trae a la cuestión referente a las dificultades del proceso de industrialización. La conclusión del párrafo anterior es que una cantidad substancial de la industria secundaria del tipo "residencial" se desarrollará automáticamente como resultado de los altos ingresos obtenidos de los productos exportables. No es éste el único tipo de manufactura que se puede esperar que se desarrolle. Podemos distinguir cuatro diferentes tipos de industrias que habrán de desarrollarse.^{49/}

1. Industrias orientadas hacia la materia prima, que debido a las marcadas ventajas de transferencia del producto manufacturado sobre la materia prima, se localizan en la fuente de la misma. Entre las industrias que se hallan en esta categoría están la refinación de remolacha, la molienda del trigo ^{50/} y la industria maderera.^{51/} Tales industrias son típicamente parte de la base de exportación.

2. Industrias que sirven a la industria de exportación. Pueden citarse, como ejemplos, las fundiciones, y los establecimientos que fabrican máquinas, herramientas, implementos agropecuarios especializados y equipos para la industria maderera.

3. Industrias "residenciarias" que producen para el consumo local.

4. Industrias independientes, en que los costos de transferencia no son de una importancia significativa para su localización. Una gran cantidad de

/estas industrias

estas industrias pueden desarrollarse por pura casualidad en cierto lugar.^{52/}

Mientras que, por regla general, las industrias independientes se han desarrollado por casualidad, los otros tres tipos de actividad secundaria, en una sociedad que responde al estímulo de ganancias máximas, se desarrolla naturalmente debido a ventajas de localización. No hay nada que dificulte el desarrollo de tales industrias: las dificultades sobrevienen cuando los promotores tratan de desarrollar una industria en una región que sencillamente no es la adecuada, y en consecuencia sólo puede ser mantenida bajo condiciones artificiales.^{53/}

Se puede argumentar que las clases de industrias que se acaban de describir no constituyen una industrialización. Pero, ¿cuántas y cuáles clases de industria secundaria debe tener una región para ser clasificada como "industrializada"? Por la clasificación del Censo de 1950, el estado de Oregón tenía casi el 24 por ciento de su mano de obra ocupada en la manufactura, apenas por debajo del promedio de los Estados Unidos (25.9 por ciento), y excedía el promedio de los Estados Unidos en productos duraderos (16.7 por ciento en comparación con el promedio nacional del 13.8 por ciento). Llevaba una buena ventaja a los estados vecinos de Washington y California, a pesar del hecho que estos dos estados tenían una variedad de industrias manufactureras, en contraste con la dependencia especializada de Oregón de la industria maderera del "Douglas Spruce". ¿Acaso es industrializado un estado como éste? En estos conceptos aparece implícita la noción de que la industrialización está vinculada con el acero y las industrias de bienes de capital. Sin embargo, históricamente la fuerza de atracción de la localización del hierro y del carbón ha conformado el desarrollo de los centros productores de acero, que a su vez han atraído y han concentrado las industrias pesadas.^{54/} A pesar de que los factores de localización en la industria del acero han estado cambiando significativamente en los últimos 50 años con la creciente importancia de la chatarra y la composición cambiar de los insumos,^{55/} las áreas posibles para el desarrollo de una producción de acero ^{56/} en gran escala, y por lo tanto de una industria de bienes de /capital, están

capital, están severamente circunscritas. Un concepto mucho más útil de la industrialización, para nuestros fines, es una región cuya base de exportación consiste principalmente en bienes manufacturados terminados, ya sean de consumo o de producción.

Hasta aquí podemos resumir lo expuesto en la siguiente forma: 1) No hay ningún motivo por el cual todas las regiones deban industrializarse a fin de continuar creciéndolas. 2) Una gran proporción de la industria secundaria (y terciaria) se desarrollará automáticamente, ya sea por las ventajas de localización de una industria orientada hacia la materia prima, o por un reflejo pasivo del incremento de los ingresos en una región gracias al éxito de sus exportaciones. 3) El concepto de industrialización es muy ambiguo y necesita una mayor clarificación si ha de ser de verdadera utilidad.

Dado que el crecimiento de una región está ligado al éxito de su base de exportación, debemos examinar con mayor detalle los motivos de su crecimiento, de su declinación y de los cambios en su base de exportación. Es evidente que la declinación de un producto exportable deberá ser acompañada por el crecimiento de otros, o de lo contrario la región quedará "varada".^{57/} Entre las razones principales ^{58/} para la declinación de un producto exportable, están los cambios de la demanda fuera de la región,^{59/} el agotamiento del recurso natural,^{60/} aumentos en los costos de la tierra o de la mano de obra en relación con otra región competidora,^{61/} y los cambios tecnológicos que hayan modificado la composición relativa de los insumos.^{62/}

Un motivo históricamente importante en el crecimiento de las nuevas exportaciones han sido los grandes progresos en el transporte, en contraste con una mera mejora por reducción de costos en el transporte, que puede reforzar la dependencia de las exportaciones existentes. Tales adelantos a menudo han posibilitado a una región la competencia con otras regiones en la producción de mercaderías que anteriormente no era económicamente factible, debido a los altos costos de transferencia.^{63/} También han sido importantes el crecimiento de los ingresos y de la demanda en otras regiones así como los adelantos técnicos.^{65/} El Estado y el Gobierno Federal, al crear capital social básico, han creado nuevas exportaciones en muchas regiones,⁶

/y también

y también ha sido importante el papel desempeñado por la guerra en la promoción de industrias, ya sea que éstas continúen después de la desmovilización, ya sea por el saldo de inversión en capital que quede para uso pacífico.

Una región puede expandirse como resultado de una demanda aumentada para sus productos de exportación existentes, ya sea debido a un aumento en los ingresos de su área de mercado, o a un cambio en los gustos. Igualmente promoverá el crecimiento de una región una mejora en el proceso de elaboración o en la posición del costo de transferencia de los productos de exportación en relación con las regiones competidoras.

Históricamente, en una región joven, la creación de una nueva exportación o la expansión de una existente, ha provocado el flujo de inversión de capital tanto en la industria de flujo de inversiones de capital tanto en la industria de exportación como en todo tipo de actividad pasiva y auxi según se ha visto anteriormente. Meier ha descrito este proceso para la economía canadiense en la primera década del siglo veinte, cuando el aumento en la demanda del trigo no solamente llevó a la expansión de depósitos, transportes, servicios públicos y construcciones en las provincias de las praderas, sino que al aumentar los ingresos también aumentó la demanda para productos secundarios y, en consecuencia, indujo la inversión de capitales en una gran cantidad de otras industrias.^{67/} Como resultado, el crecimiento de una región será, con toda probabilidad, irregular, produciéndose un crecimiento mayor en épocas de mayor inversión más bien que siguiendo una rutina regular.

El aumento de la inversión de capitales en las industrias de exportación se efectuará con miras a lograr el tamaño óptimo de las empresas, una mayor mecanización de los procesos de elaboración y un mayor desarrollo de los servicios especializados para la exportación. La fuente del capital jugará un papel importante en el desarrollo de la región. Generalmente, el capital en las regiones jóvenes viene de afuera. Las ganancias (y algún otro ingreso no imputable a sueldos) fluirán fuera de la región. En la medida en que la base de la exportación proporciona ganancias, una parte de este ingreso será reinvertida en la expansión de la base.

Con el crecimiento de la población y del ingreso, los ahorros locales aumentarán. Tanto estos ahorros como los beneficios del capital foráneo sólo pueden invertirse hasta cierto límite en las industrias de exportación, tendiendo luego el capital acumulado a volcarse en otras actividades. De acuerdo a lo descrito anteriormente, parte del capital ingresará en la industria residencial y en las industrias subsidiarias de la explotación; aunque también es muy probable que parte del capital ingrese en industrias "independientes", que comenzarán sirviendo solamente la región, pero que después se expandirán transformándose en industrias de exportación.

Cuando ha llegado a este punto, una región ya no es joven. El capital social básico que ha sido creado por presión política o como parte del desarrollo urbano, el entrenamiento y la capacitación de la mano de obra y la existencia de capital local hace mucho más fácil el desarrollo de nuevas exportaciones. El hecho de que tales industrias fueran originariamente residenciales y que por una gradual superación de las diferencias de costos de transferencia hayan llegado a ser industrias de exportación, o que fueran industrias "independientes" no afectadas significativamente por los costos de transferencia, no modifica el resultado común: la ampliación de la base de exportación. A medida que una región como la descrita madura, su base exportadora será menos distinguible desde el momento que su producción será más variada.

Por lo tanto, podemos esperar que las diferencias entre las regiones serán menos marcadas, que la industria secundaria tenderá a ser más balanceada y que en realidad, en términos económicos, el regionalismo tenderá a desaparecer.

VI

El objeto del presente trabajo ha sido el de examinar nuevamente la teoría de localización y la teoría usual del crecimiento económico regional a la luz del desarrollo histórico de las regiones de los Estados Unidos, y adelantar algunas proposiciones que pueden conducir a una nueva teoría del crecimiento económico regional.

/Se ha

Se ha argumentado que las etapas bosquejadas en la teoría de crecimiento económico regional tienen poca relación con el carácter del desarrollo norteamericano, y más específicamente, que no se centran sobre los elementos cruciales que nos permitirían comprender este crecimiento. Además, la teoría tradicional lleva a conclusiones de política económica que pueden estar fundamentalmente erradas.

La primera etapa de subsistencia ha sido de relativamente poca importancia, y en la medida en que realmente existió alguna vez, fue debido al hecho de que faltaban los medios de transporte, más bien que por una orientación hacia una economía de subsistencia. Dentro de la estructura económica y social de Europa se ha desarrollado durante centenares de años una economía de subsistencia o de villorrio con mercados locales. En Norteamérica la subsistencia solamente fue una característica de "frontera", superada tan pronto se pudieron obtener los medios de transporte necesarios.

La segunda etapa de la teoría tradicional está basada en una ampliación gradual del área del mercado con las mejoras en el transporte, y el desarrollo de un segundo sector para servir al sector agropecuario básico. Lejos de moverse a través de una progresión tan gradual, las regiones norteamericanas, tan pronto como lo permitió el transporte, desarrollaron productos para su exportación ubicados a menudo a miles de millas de distancia. Los primeros centros comerciales se localizaron no solamente para servir al sector agropecuario, sino también para complementar la exportación de los principales productos de la región. La prosperidad de la región dependía del éxito de estos productos en la competencia con otras regiones que producían las mismas mercaderías de exportación. Por lo tanto, los esfuerzos económicos y políticos de la región se orientaban hacia la reducción de los costos de transferencia y de laboración. La lucha por las mejoras locales en el oeste, la presión agropecuaria para la inflación y el crédito barato, y la campaña para el acuñamiento gratuito de monedas de plata, eran todos movimientos fundamentalmente económicos. Sus objetivos incluían el aumento del caudal de capital, la eliminación de la discriminación real o aparente en el transporte, la reducción de las tasas de interés y la mejora del mercado

/para la

para la plata, a pesar de que muchas de esas medidas concernían también a la justicia social. La tercera etapa del crecimiento regional ha sido descrita como el cambio gradual de tareas agropecuarias extensivas a tareas agropecuarias intensivas. Si bien es cierto que el aumento del valor de la tierra promovió este cambio, había muchas otras razones para un cambio en la base de exportación. Los nuevos medios de transporte, los cambios en la demanda, las innovaciones tecnológicas, los cambios en las relaciones de costos con otras regiones competidoras, los subsidios oficiales a los bienes de capital social, y la guerra, todos han sido factores importantes.

El cambio de una base agropecuaria a una base industrial ha sido considerado como un paso difícil pero indispensable para el crecimiento económico sostenido. Una de las tesis más importantes de este artículo es que bien puede ser que tal paso no sea indispensable ni deseable; y que la argumentación presentada comúnmente en apoyo de esta teoría no llega de ninguna manera a probarlas. No hay nada que impida el aumento de la población o de los ingresos por habitante en una región cuya base de exportación es agropecuaria. Además, no hay nada de difícil en el desarrollo de la industria secundaria o terciaria en una región como la expresada. En realidad, se desarrollará automáticamente, y a menudo de modo tal que un análisis de la región en términos de distribución de la ocupación nos llevará a la conclusión de que se trata de una región industrial.

Tradicionalmente la etapa final ha sido concebida como una región madura exportando capital, capacitación y servicios especializados a otras regiones menos desarrolladas. Esto puede ser cierto para algunas regiones, pero es poco probable que sea la etapa final para todas las regiones. Tal es así, que podría presumirse que una relación balanceada surgirá entre las regiones a medida que los costos de transferencia se vuelvan menos significativos y a medida que las diferencias de ingresos queden anuladas por la movilidad a largo plazo de los factores.

Las proposiciones principales que emergen de este artículo son: 1. Para los fines de los economistas, el concepto de región deberá ser definido nuevamente a fin de puntualizar el hecho de que la cohesión

aglutinante de una región, por encima de las similitudes geográficas, es su desarrollo alrededor de una base común de exportación. Es esto lo que la hace económicamente unificada y que mantiene la unidad a través de las diversas alternativas de la región. Y es ello lo que, dentro de la región, tiende a concretarse en un desarrollo interdependiente de economías externas y de esfuerzos concertados para lograr la asistencia oficial o la reforma política. El geógrafo ha puntualizado las funciones distributivas de los centros nodulares de una región, pero ha sido igualmente importante el papel del centro nodular en la creación de economías externas para las industrias de exportación.

2. El éxito de la base de exportación ha sido el factor determinante en la tasa de crecimiento de las regiones. Por lo tanto, a fin de comprender este crecimiento, debemos examinar los factores de localización que han permitido el desarrollo de los principales productos de exportación.

3. La importancia de la base de exportación es resultado de su papel primario en la determinación del nivel absoluto y por habitante de los ingresos en la región, y por lo tanto, en la determinación del nivel de actividad residencial —secundaria y terciaria— que se desarrollará. La base de exportación también ha influido significativamente en las características de la industria auxiliar, la distribución de la población y el modelo de urbanización, el carácter de las fuerzas del trabajo, las actitudes sociales y políticas de la región y su sensibilidad a las fluctuaciones del ingreso y de la ocupación.

4. En una región joven, la dependencia de los productos principales está reforzada por los esfuerzos conjuntos de los residentes de la región para reducir los gastos de elaboración y de transferencia, mediante la investigación tecnológica y los subsidios estatales y federales para el capital social fijo, además de la tendencia de quienes, desde fuera de la región, suministran capital para ser reinvertido en la base de exportación ya desarrollada.

5. Algunas regiones, debido a sus ventajas de localización han desarrollado una base de exportación de productos manufacturados, pero ésta no es una etapa necesaria para el crecimiento sostenido de todas las regiones. Una

/gran parte

gran parte de la industria secundaria y terciaria se desarrollará gracias al éxito de la base de exportación. Esta industria residencial, con toda probabilidad, pasará a ampliar la base de exportación a medida que la región se va desarrollando.

6. El crecimiento de las regiones ha tendido a ser irregular. Un aumento dado en la demanda por las exportaciones de una región (o una reducción significativa en los costos de elaboración o transferencia), ha dado como resultado un efecto múltiple sobre la región, induciendo un aumento de inversión, no sólo en la industria de exportación, sino también en muchas otras actividades.

7. A medida que aumenta el ingreso de una región, los ahorros locales tenderán a volcarse en nuevas clases de actividades. Al principio, estas actividades satisfarán la demanda local, pero, finalmente, algunas de ellas llegarán a ser industrias de exportación. Este movimiento es reforzado por la tendencia de los costos de transferencia a ser menos significativos. Como resultado, las bases de exportación de las regiones tienden a ser más diversificadas y las regiones tienden a perder su identidad como tales. Finalmente, existiendo, a largo plazo, movilidad de los factores, podemos esperar una mayor igualación de los ingresos por habitante y una mayor dispersión de la producción.

El crecimiento de las regiones ha tendido a ser irregular. Un aumento dado en la demanda por las exportaciones de una región (o una reducción significativa en los costos de elaboración o transferencia), ha dado como resultado un efecto múltiple sobre la región, induciendo un aumento de inversión, no sólo en la industria de exportación, sino también en muchas otras actividades.

A medida que aumenta el ingreso de una región, los ahorros locales tenderán a volcarse en nuevas clases de actividades. Al principio, estas actividades satisfarán la demanda local, pero, finalmente, algunas de ellas llegarán a ser industrias de exportación. Este movimiento es reforzado por la tendencia de los costos de transferencia a ser menos significativos. Como resultado, las bases de exportación de las regiones tienden a ser más diversificadas y las regiones tienden a perder su identidad como tales. Finalmente, existiendo, a largo plazo, movilidad de los factores, podemos esperar una mayor igualación de los ingresos por habitante y una mayor dispersión de la producción.

Estoy en

- 1/ Estoy en deuda, por sus críticas y sugerencias, con varios de mis colegas de la Universidad de Washington, particularmente con Philip Cartwright, J. R. Huber, Franklyn Holzman y Roberto Lampman. El Director H. W. Stoke y la Comisión de Investigaciones de la Escuela de Graduados en la Universidad de Washington, han suministrado generosamente, ayuda financiera para la investigación, parte de la cual ha sido utilizada en este artículo.
- 2/ Un resumen de las contribuciones anteriores a la teoría de la localización, puede ser hallado en la obra de E. M. Hoover, Location Theory and the Shoe and Leather Industries (Cambridge: Harvard University Press, 1937).
- 3/ Además del valioso trabajo de Hoover arriba mencionado, conviene ver su The Location of Economic Activity (Nueva York: McGraw-Hill Book Co., 1948). Ver también de Bertil Ohlin, Interregional and International Trade (Cambridge: Harvard University Press, 1935); Industrial Location and National Resources del National Resources Planning Board (Washington, D.C.: Oficina de Imprenta del Gobierno, 1943); y los artículos escritos por Walter Isard citados a continuación.
- 4/ Una excepción significativa es el trabajo de Walter Isard, Transportation Development and Building Cycles, publicado en el Quarterly Journal of Economics, LVII (noviembre, 1942), págs. 90-112. Ver también de Guillermo H. Dean, The Theory of the Geographic Location of Economic Activities (Selections from the Doctoral Dissertation) (Ann Arbor: Edward Bros., Ind., 1938).
- 5/ Ver sección II a continuación.
- 6/ Es obvio que tanto la maximización de ganancias como el factor de variabilidad son nociones relativas y en ningún caso pueden establecerse con exactitud. Sin embargo, hay una enorme diferencia entre la reacción de un área subdesarrollada donde la estructura social y económica no está fundamentalmente incorporada al mecanismo de los estímulos capitalistas, y la clase de reacción que se puede esperar en una sociedad básicamente capitalista. La poca disposición del historiador económico para hacer uso extensivo de los instrumentos del teórico, refleja en buena parte el hecho de que la mayor parte de la historia económica mundial se halla fuera de la primera condición, y por lo tanto la teoría económica es de poca utilidad en el análisis de una gran parte de su desarrollo. Por otro lado, el esfuerzo conjunto de los economistas teóricos y de los historiadores económicos aplicado al desarrollo de los Estados Unidos y de algunas otras áreas, lleva implícita la promesa de producir valiosos conocimientos.
- 7/ Ver de Augusto Lösch, The Nature of Economic Regions, Southern Economic Journal, V (julio, 1938), págs. 71-78 de Hoover; Location Theory and the Shoe and Leather Industries, pp. 284-85, y The Location of Economic Activities, pp. 187-88.

- 8/ Universities National Bureau Committee for Economic Research, Problems in the Study of Economic Growth, (Nueva York: Departamento Nacional de la Investigación Económica, 1949), capítulo 5.
- 9/ Ibid., p. 180.
- 10/ De Hoover, Location Theory and the Shoe and Leather Industries, p. 284.
La segunda etapa del crecimiento regional ha sido desarrollado por Hoover y Fisher para incluir alguna especialización adicional y el comercio entre regiones (p. 181 de la obra citada).
- 11/ Aquí, la teoría de la localización difiere de la teoría del crecimiento regional económico, al puntualizar el patrón histórico del surgimiento del feudalismo. Dado que este modelo tiene muy poco sentido en el desarrollo norteamericano, se ha omitido en este trabajo. Sin embargo, será una parte importante de mi argumento el que los teóricos estadounidenses de localización han aceptado implícitamente a una buena parte de la secuencia de estas etapas basadas en la experiencia europea de la aparición del feudalismo, sin tomar en cuenta la significativa diferencia entre este modelo y el modelo del desarrollo norteamericano.
- 12/ Hoover y Fisher, en la p. 182 de la obra citada.
- 13/ Hoover, The Location of Economic Activity, p. 193.
- 14/ Walter Isard, Distance Inputs and the Space Economy. Part F. The Conceptual Framework, Quarterly Journal of Economics, LXV (mayo 1951), pp. 188-198.
- 15/ Hoover y Fisher puntualizan las dificultades de lograr un status industrial y sostienen que la mayoría de los estrangulamientos y problemas que detienen el desarrollo ocurren en el cambio de una base económica agropecuaria a una base económica industrial (pp. 182-184 de la obra citada).
- 16/ Por lo general, este esfuerzo conjunto era dirigido hacia la obtención por el gobierno de las mejoras internas necesarias.
- 17/ Este breve resumen del desarrollo del noroeste del Pacífico, es una condensación de un trabajo de investigación mayor que estoy llevando a cabo actualmente. Una corroboración de los datos aquí consignados puede ser hallado en: John B. Watkins, Wheat Exporting from the Pacific Northwest (Boletín N° 201 de la Estación Experimental de Agricultura del Colegio Estatal de Washington, mayor, 1926); el número "aniversario de plata" del Commercial Review (Portland, Ore.), julio 1, 1915; E. S. Meany hijo, History of Northwest Lumbering (disertación del doctorado, Universidad de Harvard, 1935); R. W. Vinnege, The Pacific Northwest Lumber Industry and Its Development (New Haven: Escuela de Forestación de la Universidad de Yale, 1923).
- 18/ Una cantidad importante del trigo y la harina enviada a California era exportada a Europa.
- 19/ Este punto será ampliado y calificado en la sección siguiente.

- 20/ En el noroeste del Pacífico la base de exportación (particularmente de los productos agropecuarios), fue ampliada recién después del advenimiento del ferrocarril.
- 21/ Ver: The Fur Trade In Canada (New Haven: Imprenta de la Universidad de Yale, 1920); The Cod Fishery The History of an International Economy (New Haven: Imprenta de la Universidad de Yale, 1940); Problems of Staple Production in Canada y con la colaboración de A. R. M. Lower Settlement and the Forest and Mining Frontier (Toronto: Macmillan C. 1936).
- 22/ W. A. Mackintosh, Innis on Canadian Economic Development, Journal of Political Economy, junio, 1953, p. 188. Este artículo suministra un resumen excelente de los puntos de vista de Innis.
- 23/ El uso del término "base" ha llegado a ser popular entre los economistas de tierras urbanas y los planificadores de ciudades en el sentido de base económica urbana, significando en una comunidad metropolitana aquellas actividades que exportan mercaderías o servicios a otras áreas. Para una historia del desarrollo del concepto, ver de Ricardo B. Andrew, Mechanics of the Urban Economic Base: Historical Development of the Base Concept, Land Economics, XXIX (mayo, 1953), pp. 161-167.
- 24/ En este sentido, los experimentos con el cultivo del gusano de seda en las colonias sureñas es un caso famoso.
- 25/ Para nuestros fines es conveniente seguir la clasificación de costos de Hoover en costos de abastecimiento, elaboración y distribución (ver, The Location of Economic Activity, pp. 7-9 y 15-115). Mientras que los costos de elaboración reflejan los coeficientes de insumo de factores y los precios de los factores, los costos de abastecimiento y distribución dependen fundamentalmente de los costos de transferencia. Isard ha trabajado mucho tratando de introducir los problemas del espacio en la teoría económica, mediante el concepto de aportes de distancia (el movimiento de una unidad de peso sobre una unidad de distancia). El precio de un aporte de distancia es la tarifa del transporte, y como en el caso de los aportes de capital, una reducción en el precio tiene un efecto de escala y un efecto substitutivo. Los aportes de distancia son concebidos simplemente como otro factor de producción, cuyo precio es la tarifa de transporte y cuya combinación óptima con otros factores puede ser determinada por los principios de substitución (ver de la obra citada de Isard, sus Distance Inputs and the Space Economy).
- 26/ Tales esfuerzos no se han limitado a la actividad de los grupos de presión, sino que han irrumpido incluso, en movimientos políticos. Los "patrones de la agricultura" y los "populistas", se preocupaban fundamentalmente de una serie de medidas económicas que, por ejemplo, mejorarían la posición del trigo norteamericano en el mercado mundial o darían al minero del oeste un mercado mejor para su producción de plata.

27/ Sin embargo, lo dicho probablemente no sería aplicable en el caso de la minería.

28/ A menudo, este capital exterior viene en oleadas, asociado con (o en anticipo de) reducciones substanciales en los costos o con aumentos considerables en la demanda. Como resultado, el crecimiento de las regiones tiende a ser irregular. Todo este tema del crecimiento de las regiones es tratado con mayor detalle en la sección V.

29/ El término "industria residencial" fue utilizado por primera vez por P. Sargent Florence en los boletines mimeografiados del National Resources Planning Board. A continuación, Rutledge Vining empleó este concepto en Location of Industry and Regional Patterns of Business Cycle Behavior, Econometrica, XIV (enero, 1946) pp. 37-68.

30/ Jorge Hildebrand y Arturo Mace, hijo, The Employment Multiplier in an Expanding Industrial Market Condado de Los Angeles, 1940-47, Review of Economics and Statistics, XXXII (agosto, 1950), pp. 341-349.

P. Sargent Florence desarrolló el concepto de un coeficiente de localización. En primer término calculó un "factor de localización" para cada industria, mediante el cálculo de la razón del porcentaje de ocupación en la región dada, hallado en la industria dada, con el porcentaje correspondiente a la nación entera. Si todas las industrias estuviesen perfecta y equitativamente distribuidas entre las distintas regiones, el factor de localización sería una igualdad.

"El coeficiente de localización para una industria dada se obtiene mediante el cálculo del promedio ponderado de desviación de la igualdad de los factores de localización para todas las regiones, lo que ponderado para una región, sería la proporción de la ocupación nacional total hallada en esa región. Esta medida dividida por dos varía entre cero y la cifra de igualdad" (Vining, en las pp. 40-51 de la obra citada).

Una distribución geográfica completamente pareja daría un coeficiente de cero, mientras que una concentración constantemente mayor de industrias en una región, daría un coeficiente cercano a la cifra de igualdad. Aunque este método es algo diferente del método de Hildebrand y Mace, el resultado es el mismo.

31/ Hildebrand y Mace, en la p. 243 de la obra citada. En su estudio del condado de Los Angeles, estos autores variaron las economías "bajo estudio" y "de referencia". Considerando a los Estados Unidos como la economía de referencia, utilizaron sucesivamente a los doce estados del oeste, los once condados del sur de California y el condado de Los Angeles como economías bajo estudio, y finalmente utilizaron al condado de Los Angeles en relación a California del Sur. Como resultado, les fue posible delimitar exactamente la amplitud del mercado para cada exportación (si bien las exportaciones al exterior aumentarían el coeficiente de localización, desde luego que las mismas no quedarían aisladas por esta técnica).

/32/ Hildebrand

32/ Hildebrand y Mace tomaron en cuenta las diferencias en las funciones de demanda que podían hacer aparecer a algunas industrias residenciales con un coeficiente de ubicación mayor de 1.00. Llegaron a la conclusión que 1.508 fijaba el límite en su estudio (Ibidem, p. 246).

Este coeficiente de localización no está muy bien adaptado para su uso en la agricultura. Ahí he utilizado un coeficiente de especialización, en el cual el numerador es el volumen físico de la producción de la región, en relación al volumen físico de producción del bien agropecuario de la nación. El denominador es la población absoluta de la región en relación a la población nacional absoluta. Mientras que un coeficiente tal tiene algunas limitaciones obvias y deberá ser cuidadosamente utilizado, es más adaptable con los datos disponibles que el coeficiente comentado anteriormente.

33/ Es obvia la importancia que tiene aquí la distribución de los ingresos no salariales entre residentes de la región y residentes fuera de la región. Ello será considerado más ampliamente en la próxima sección.

34/ Esta afirmación requiere verificación y una cuidadosa limitación. Este artículo se ocupa principalmente del desarrollo histórico de la economía norteamericana, y aquí la afirmación requiere pocas limitaciones: la suerte corrida por las regiones ha estado muy ligada a sus bases de exportación. Sin embargo, es concebible que una región con una gran inmigración de población y de capital, simplemente se limite a desarrollarse hacia adentro, y de esta manera cubra una parte substancial de su crecimiento. Además, en regiones más antiguas o maduras, la actividad económica puede llegar a ser tan diversificada como para hacer menos significativa la base de exportación. Esta cuestión será tratada en la próxima sección.

35/ Vining, p. 49 de la obra citada.

36/ Para una discusión adicional sobre este tema, ver la obra citada de Vining.

37/ El concepto de nódulos ha sido utilizado extensivamente por los geoeconomistas. El término se refiere a los lugares que tienen ventajas estratégicas de transferencia con referencia a los costos de adquisición y distribución, y por lo tanto llegan a ser centros de elaboración. Tales puntos ventajosos son limitados en cantidad y tienden a desarrollarse en grandes áreas metropolitanas. Para discusiones más amplias sobre los nódulos, ver The Location of Economic Activity, de Hoover, pp. 119-130.

38/ Para un resumen de los desarrollos recientes en esta esfera, ver de Walter Isard, Current Development in Regional Analysis, Weltwirtschaftliches Archiv, LXIX (setiembre, 1952), pp. 81-91

39/ Un resumen excelente de las contribuciones alemanas está contenidas en el libro de Isard The General Theory of Location and Space Economy, Quarterly Journal of Economics, LXIII (noviembre, 1949), pp. 476-506.

- 40/ La p. 75 de la obra citada de Lösch. En este artículo, Lösch promueve un interesante modelo teórico de la localización espacial.
- 41/ Ibidem, p. 75. Un resumen del desarrollo de los conceptos de organización espacial puede ser hallado en el libro de Isard, Distance Inputs and the Space Economy.
- 42/ Estas ventajas especiales suministran economías adicionales a las economías generales de la concentración urbana, y son el resultado de factores tales como la protección policial y la protección contra el fuego, tarifas menores en los servicios públicos y una fuerza de trabajo especializada. Para una discusión adicional sobre estos aspectos de la concentración urbana, ver pp. 203-204 de la obra citada de Ohlin.
- 43/ En la p. 182 de la obra citada, Hoover y Fisher puntualizan: "una dificultad adicional surge del hecho de que cuando una región no industrial llega a un límite de crecimiento, es fácil que se produzca su retroceso o decadencia". (Ibidem, p. 184).
- 44/ Studies in Income and Wealth, vol. VIII (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1946), pp. 128-129.
- 45/ Ibidem, p. 137.
- 46/ Ver State Income Payments in 1950, Survey of Current Business, Agosto, 1951, p. 18.
- 47/ También debe indicarse que es evidente que los ingresos monetarios son desproporcionadamente subestimados.
- 48/ Ver de Margarita Reid, Distribution of Nonmoney Income, Studies in Income and Wealth, Vol. XIII (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1951). Ver además, de Jacobo Viner, International Trade and Economic Development (Glencoe, III: Free Press, 1952), pp. 63-73. El profesor Viner suministra una cantidad de críticas terminantes frente a los argumentos de Bean.
- 49/ Esta clasificación es similar a la efectuada por E. J. Cohn, hijo, en Industry in the Pacific Northwest and the Location Theory (Nueva York: Imprenta de la Universidad de Columbia, 1954), pp. 42-44.
- 50/ Sin embargo, los privilegios de "molienda en tránsito" pueden modificar esta orientación de materiales.
- 51/ Ver el capítulo VI de la obra citada del National Resources Planning Board, para un detalle mayor de tales industrias.
- 52/ Para una discusión adicional de estas industrias, ver del National Resources Committee, The Structure of the American Economy, parte I: Basis Characteristics (Washington, D.C.: Oficina de Imprenta del Gobierno, 1939), p. 36.
- 53/ Esto no quiere decir que no haya lugar para un control público apropiado, que pueda crear el capital social básico que harían factibles ciertas industrias. Aquí no puedo hacer nada mejor que

citar a Viner: "No hay ventajas inherentes a la manufactura sobre la agricultura, o lo que sería lo mismo, de la agricultura sobre la manufactura. En realidad, la línea que los separa sólo puede ser trazada arbitrariamente. La elección de la expansión de la agricultura o de la expansión de la industria puede ser dejada, en general, a las decisiones libres de capitalistas, empresarios y trabajadores. Hasta qué punto es necesaria una decisión oficial, es cuestión que deberá analizarse a la luz de consideraciones de costos y ganancias comparativas, de distribución alternativa de recursos naturales escasos, humanos y materiales" (p. 72 de la obra citada).

- 54/ P. 162 de la obra citada de la National Resources Planning Board.
- 55/ Walter Isard, Some Locational Factors in the Iron and Steel Industry since the Early Nineteenth Century, Journal of Political Economy, LVI (1948), pp. 213-217.
- 56/ La utilización extensiva de chatarra hace posible una producción de acero en pequeña escala como una industria residenciaria, cada vez que un mercado local adquiere el tamaño suficiente.
- 57/ La región talada en el área de los Grandes Lagos es un caso típico.
- 58/ Para una discusión adicional sobre las modificaciones en la industria, ver las pp. 92-104 de la obra de la National Resources Planning Board.
- 59/ Tal como la declinación en la demanda de sombreros de castor, que afectó al comercio de pieles.
- 60/ Tenemos el ejemplo en la industria maderera de los Grandes Lagos.
- 61/ El ejemplo más famoso en la declinación en la industria textil algodonera de Nueva Inglaterra.
- 62/ Tal como el caso del acero citado anteriormente.
- 63/ Toda la historia del desarrollo de los canales y ferrocarriles contiene innumerables demostraciones de tales desarrollos (ver de Isard, Transportation Development and Building Cycles, obra citada).
- 64/ El crecimiento de la demanda de trigo en Inglaterra y en el continente Europeo en la segunda mitad del siglo diecinueve es un ejemplo famoso.
- 65/ Una demostración típica es el desarrollo de la industria petrolera.
- 66/ El desarrollo de la energía hidroeléctrica en el noroeste del Pacífico y el desarrollo subsiguiente de la industria del aluminio, es un buen ejemplo.
- 67/ G. M. Meier, Economic Development and the Transfer Mechanism, Canadian Journal of Economics and Political Science, XIX (February, 1953), 1-19. M. C. Daly ha tratado de desarrollar un multiplicador geográfico entre la industria "localizada" y la industria "no localizada", utilizando datos correspondientes a Inglaterra para los años 1921-1931 An Approximation to a Geographic Multiplier, Economic Journal, L. (junio-septiembre 1940), pp. 248-258. Ver también la obra citada de Hildebrand y Mace.

