



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social  
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning  
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

**I L P E S**

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale  
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

---

## **DIRECCION DE POLITICAS Y PLANIFICACION REGIONALES**

**L I D E R**

**Programa Analítico de Lectura**

**(P A L)**

**DESARROLLO DESDE ARRIBA:  
EL PARADIGMA DE DESARROLLO  
DEL CENTRO HACIA ABAJO \*/**

**Niles M. Hansen**

**\*/** El presente documento forma parte del Paquete Autopedagógico Regional (PAR) del LIDER y se reproduce para uso exclusivo de los participantes en esta actividad.





Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social  
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning  
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

ILPES

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale  
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

Documento CPRD-D/81

DESARROLLO DESDE ARRIBA: EL PARADIGMA DE DESARROLLO DEL  
CENTRO HACIA ABAJO ★

Niles M. Hansen

★ El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos del Programa de Capacitación, corresponde a una traducción del capítulo I de Development from above or below? Editado por W.B.Stöhr y D.R. Fraser Taylor. John Wiley & Sons Ltda. 1981. Ltda. 1981.

83-3-367  
(I/21230)  
CdM/cp



## Capítulo I

### DESARROLLO DESDE ARRIBA: EL PARADIGMA DE DESARROLLO DEL CENTRO HACIA ABAJO

Al menos hasta hace poco, el paradigma de desarrollo desde el centro hacia abajo ha predominado tanto en la teoría como en la práctica de la planificación espacial en los países en desarrollo. Desde cualquiera de sus versiones, la posición esencial de este enfoque consiste en que el desarrollo (espontáneo o inducido) de unos pocos sectores y agrupaciones geográficas dinámicas tiende a propagarse, con el tiempo, al resto del sistema espacial.

#### La teoría de crecimiento equilibrado y sus críticos

El paradigma del centro hacia abajo tiene su origen en la controversia acerca del crecimiento equilibrado y el crecimiento desequilibrado, surgida en los años cincuenta.. Se argumentaba entonces que la pobreza de los países en desarrollo y de las áreas subnacionales de menor desarrollo relativo proviene de la baja productividad de la fuerza de trabajo, que está en parte en función de la falta de capital físico. Dicha escasez de capital, sin embargo, puede atribuirse en gran medida a los niveles de ahorro persistentemente bajos, imputables a su vez a la escasez de ingresos, con lo que se cierra el círculo vicioso de la pobreza. Los bajos ingresos y la consiguiente falta de demanda efectiva suelen significar el fracaso de cualquier inversión muy concentrada en una determinada industria de bienes de consumo, por lo cual los defensores del crecimiento equilibrado proponían diversificar la inversión en una amplia gama de dichas industrias. Se sostenía que, mediante pagos de factores, cada industria generaría demanda de los bienes de otras industrias, contribuyendo así a la viabilidad de todas ellas. Los proyectos de inversión que en sí mismos no serían rentables lograrían rentabilidad al funcionar en conjunto (Rosenstein-Rodan, 1943; Nurkse, 1952).

/El concepto

El concepto de crecimiento equilibrado se criticó desde varios ángulos. Fleming (1955), por ejemplo, acusó a esta teoría de exagerar la importancia de la demanda en el conjunto del problema. En los países en desarrollo, la escasez de factores productivos - especialmente de capital y de mano de obra especializada - podría impedir el desarrollo de proyectos diversificados y simultáneos de inversión: los costos de producción de todas las industrias aumentarían fuertemente debido a la competencia entre ellas para obtener tales factores. Enke afirmó que el enfoque de crecimiento equilibrado suponía una economía cerrada, mientras que un país puede lograr un consumo equilibrado sin contar con una producción equilibrada, siempre que pueda fabricar, cultivar o explotar algo que el mundo necesite; podrá entonces importar los bienes que no puede producir (Enke, 1963, p. 314). Además, observó que en la práctica, toda aplicación de las propuestas de "gran impulso" significaría contar con un amplio sector público; incluso si el Estado subsidiara a firmas privadas, en vez de hacerse cargo de empresas públicas, la regulación sería enorme (Enke, 1963, p. 316). Finalmente, Singer señaló que la tesis de crecimiento equilibrado por intermedio de un gran impulso carecía de verosimilitud, por cuanto la política exigiría recursos de tal orden de magnitud que un país que lograra movilizarlos no sería de hecho subdesarrollado (Singer, 1949, p. 10).

Independientemente de su valor, las críticas que impugnaban la tesis de crecimiento equilibrado no alcanzaron a constituir una teoría rival de desarrollo. Sin embargo, ésta ciertamente se encontraba "en el ambiente": a fines de los años cincuenta, el crecimiento desequilibrado recibió atención preferente en los decisivos trabajos de Hirschman, Myrdal y Perroux, todos ellos publicados separadamente. El paradigma de centro hacia abajo que ha predominado en las abundantes publicaciones acerca de centros de crecimiento en los últimos dos decenios proviene directamente de estos aportes influyentes y originales. Merecen pues gran atención, por cuanto las insuficiencias de un paradigma comúnmente aceptado no se revelan atacando la lógica de su razonamiento; para desmoronarlo es preciso impugnar eficazmente sus supuestos básicos, tanto explícitos como implícitos.

/Crecimiento desequilibrado

Crecimiento desequilibrado y desarrollo regional

Hirschman: Polarización y filtración (trickle down)

El crecimiento desequilibrado sufrió una transformación como la de la Cenicienta, lo que puede atribuirse en gran parte a Hirschman; como podrá verse, su posición se caracterizó por un cierto optimismo, ausente de los escritos paralelos de Myrdal y Perroux. Es cierto que las perspectivas estadounidenses y las europeas suelen apartarse a este respecto.

Hirschman sostenía que las estrategias de desarrollo debían dirigirse a relativamente pocos sectores, y no a proyectos muy dispersos; los sectores claves podrían determinarse mediante la medición de los efectos de eslabonamiento ascendente y descendente en términos de relaciones de insumo-producto. Afirmaba que el crecimiento se comunica de los sectores más adelantados de la economía a los que los siguen, y de una firma a otra. Según decía, este enfoque tenía más ventajas que el del crecimiento equilibrado, en el cual cada actividad se expande al mismo ritmo de todas las demás, por cuanto dejaba un gran espacio para las decisiones de inversión inducidas, economizando así el más escaso de los recursos, es decir, la verdadera capacidad de decisión (Hirschman, 1958, p. 62-63).

El crecimiento desequilibrado en lo geográfico precisa de una consideración especial, pues si bien la situación regional pone de manifiesto la forma más evidente del crecimiento desequilibrado, tal vez no lo muestre en sus aspectos más favorables, porque diversos puntos de crecimiento sucesivo pueden caer dentro de un mismo espacio privilegiado de crecimiento (Hirschman, 1958, p. 184). La principal razón por la cual la actividad económica tiende a concentrarse excesivamente en un polo único o en unos pocos polos de crecimiento consiste en que las decisiones de inversión sobreestiman persistentemente las economías externas vinculadas a dichos polos, por aquello de que el éxito atrae al éxito. Entonces, una agrupación de las inversiones en torno a los primeros polos de crecimiento, que resulta beneficiosa al comienzo del desarrollo, puede tornarse irracional

/en un

en un período posterior. Los efectos reales de los puntos de crecimiento sobre las zonas más alejadas dependen del equilibrio entre la filtración de los efectos favorables de los polos hacia dichas regiones, y los efectos desfavorables o de polarización que afectan a las zonas más alejadas a consecuencia del atractivo ejercido por los polos de crecimiento.

Los más importantes efectos de filtración son las compras e inversiones realizadas por los puntos de crecimiento en los lugares más alejados, si bien dichas inversiones pueden aumentar también la productividad del trabajo y el consumo por habitante en las zonas más alejadas, al absorber una parte de su desempleo disfrazado. Por otra parte, la polarización negativa puede deprimir las actividades relativamente ineficientes de manufactura y de exportación en las zonas más alejadas; los puntos de crecimiento pueden también producir un éxodo de personal preparado de las zonas más alejadas, en vez de crear oportunidades para mitigar el desempleo disfrazado en esas zonas.

Según el argumento de Hirschman, a la larga la inversión pública dejaría de concentrarse tanto en las zonas desarrolladas, en gran medida debido a consideraciones de equidad y de unidad nacional. Además, una vez que el desarrollo haya avanzado durante algún tiempo en los puntos de crecimiento, la necesidad de inversión pública en relación con la inversión privada tenderá a bajar, y podrá financiarse una mayor parte de la inversión pública mediante ingresos provenientes de inversiones anteriores. Este tipo de cambio en la composición de la inversión está implícito en el término capital social general (social overhead capital) (Hirschman, 1958, p. 194). Así, los fondos del gobierno central podrían utilizarse en otras regiones, y las diferencias regionales tenderían a la larga a desaparecer. Finalmente, Hirschman sugiere que si bien puede ser indispensable realizar alguna inversión en los servicios públicos en las zonas más alejadas, el proporcionar infraestructura sólo constituye un mecanismo inductor permisivo; lo esencial es proporcionar a las zonas más alejadas una actividad económica, inductora permanente en industria, agricultura o servicios.

/Myrdal: Proceso

Myrdal: Proceso causativo acumulativo

La teoría de proceso causativo circular de Myrdal (1957), publicada aproximadamente en las mismas fechas que el análisis de Hirschman pero elaborada en forma independiente, contiene diversos instrumentos conceptuales que coinciden con los aplicados por Hirschman. Myrdal sostuvo que los procesos sociales y económicos reales tienen mayor relación con un modelo simple de proceso causativo circular con efectos acumulativos que con el análisis estático de equilibrio, típico de la teoría económica. Myrdal observó que, una vez producida por cualquier motivo la primera expansión de un centro de crecimiento, habría economías internas y externas de ampliación acumulativa que de allí en adelante fortalecerían su crecimiento a expensas de otras áreas. Dichas economías no sólo incluyen fuerza de trabajo capacitada y capital público de gastos generales sino también un sentido positivo respecto del crecimiento, así como un espíritu de empresa.

Al elaborar su análisis, Myrdal empleó los conceptos de retardo (backwash) y de difusión (spread), muy próximos a los efectos de polarización y de filtración descritos por Hirschman. Los efectos de retardo afectan a la migración de la población, al comercio y a los movimientos de capital. Como Hirschman, Myrdal observó el carácter selectivo de la migración de las zonas alejadas hacia el centro de crecimiento, aunque destacó especialmente que los jóvenes son los más dispuestos a trasladarse. Asimismo, hizo hincapié en las mayores tasas de fecundidad de las zonas pobres y en sus efectos sobre la relación entre el grupo en edad laboral y el total de la población, que tienden a ser relativamente desfavorables en las zonas más alejadas. Asimismo, el capital tiende a fluir hacia los centros de crecimiento debido a la mayor demanda, aumentando a su vez nuevamente los ingresos y la demanda y llevando a otra ronda más de inversión inducida. La tendencia a una desigualdad cada vez mayor crece gracias a la corriente de ahorro proveniente de las zonas más alejadas, cuya demanda de capital de inversión sigue siendo relativamente débil, hacia los centros de expansión, con rendimientos altos y seguros. Además, Myrdal reconoció la significación decisiva de los factores no económicos en el proceso acumulativo de persistencia de la pobreza en las zonas

/alejadas. La

alejadas. La incapacidad de mantener adecuados servicios de salud y educación; la visión generalmente conservadora, vinculada a la aceptación de formas más primitivas de tradición y religión, perjudican la orientación experimentadora y racional de una sociedad económicamente progresista.

Entre los efectos de expansión, que pueden contrarrestar los de retardo, se cuentan una mayor salida para los productos agrícolas y para las materias primas de las zonas alejadas, y una tendencia a la difusión de los avances técnicos provenientes de los centros de crecimiento. Los efectos de expansión serán mayores mientras más alto sea el nivel de desarrollo económico de un país. Además, el atractivo de los centros de crecimiento puede verse debilitado por crecientes deseconomías tecnológicas externas y por altos costos de la mano de obra. Finalmente, los gobiernos de países más prósperos probablemente apliquen políticas destinadas a obtener una mayor igualdad regional.

A pesar de las similitudes entre los enfoques de Hirschman y de Myrdal, existen grandes diferencias en cuanto a la importancia otorgada por cada uno de ellos a los diversos elementos. En particular, Hirschman mira con mayor optimismo el futuro de largo plazo de los países de menor desarrollo, asimismo, vincula explícitamente sus teorías a zonas menos desarrolladas dentro de los países, así como a países de menor desarrollo, y parece dar por un hecho que, con el tiempo, habría fuerzas poderosas que darían un vuelco a las tendencias, tras un cierto tiempo de efectos de polarización.

#### Perroux: Polos de crecimiento

Si bien Perroux (1955) utilizó por primera vez el término 'polo de crecimiento' en un artículo publicado antes de las obras de Hirschman y Myrdal relacionadas con el tema, su estudio se centró especialmente en las interacciones entre sectores industriales, y no en los procesos de desarrollo espacial. A diferencia de las teorías vigentes por entonces acerca del crecimiento equilibrado y sostenido, Perroux afirmaba que el análisis del crecimiento sostenido de la producción total debería concentrarse en el proceso mediante el cual diversas actividades aparecen, adquieren importancia, y en ciertos casos desaparecen; y destacaba que

las tasas de crecimiento varían mucho de sector en sector. Como Schumpeter subrayó la importancia de la innovación empresarial en el proceso de desarrollo, la que funciona mediante una sucesión de sectores o polos dinámicos a través del tiempo. Otro elemento clave en la teoría del de Perroux era el concepto de dominio, que consiste en una influencia irreversible, o reversible sólo en parte, ejercida por una unidad económica sobre otra en virtud de su dimensión, su capacidad de negociación, la naturaleza de sus actividades, o el hecho de pertenecer a una zona de actividad dominante. Apenas se produce cualquier desigualdad entre las empresas, se abre un espacio en el cual se introduce paulatinamente el efecto acumulativo de dominio. A partir de estos supuestos, se sigue que la firma dominante, o impulsora, en general sería grande u oligopólica, y que ejercería considerable influencia sobre las actividades de sus abastecedores o clientes. Además, las industrias dominantes e impulsoras transformarían las ciudades en que se ubican en los polos de desarrollo de las respectivas regiones.

Las consecuencias espaciales de la teoría de Perroux fueron elaboradas por su colega Jacques Boudeville. El carácter sumamente ecléctico de la producción de Boudeville impide resumirla en forma breve; sin embargo, es pertinente señalar dos temas que destacó hasta su prematura muerte. El primero es el de la importancia de los grandes complejos industriales. Tomando como ejemplo el complejo de Bari-Taranto, en el mediodía italiano, sostuvo que un polo de desarrollo es un complejo de actividades aglomeradas en torno a una actividad impulsora (Boudeville, 1972, pág. 263). El segundo es que en la segunda mitad del siglo XX, caracterizada por la aceleración de la urbanización y acompañada por la contracción y expansión de numerosos centros, el estudio de las economías regionales se cristaliza en torno a los procesos de polarización económica; en el marco de economías externas, técnicas y geográficas, de la aglomeración y de los grandes proyectos de infraestructura, la planificación espacial (aménagement du territoire) se transforma en un problema de estrategia de crecimiento urbano (Boudeville, 1972, pág. 263). Aquí se ponen claramente en evidencia

/elementos básicos

elementos básicos de la estrategia de desarrollo del centro hacia abajo, entre ellos la importancia otorgada a unas pocas agrupaciones sectoriales dinámicas y al crecimiento urbano industrial como claves de un desarrollo regional más generalizado.

#### Friedmann: Interacción entre centro y periferia

Los aportes hasta ahora analizados provienen en su totalidad de publicaciones de carácter económico. Sin embargo, el primer intento de formular un modelo de desarrollo sistemático y completo del centro y la periferia fue realizado por Friedmann, un planificador. Su análisis "centro-periferia" se presentó primeramente en un estudio de la política del desarrollo regional venezolana y se perfeccionó unos años más tarde.

Otro planificador, Rodwin (1963), había propuesto anteriormente una estrategia de "centralización concentrada" para desarrollar regiones periféricas económicamente retrasadas. Si bien dicha sugerencia no estaba elaborada en forma detallada, concordaba con la noción según la cual la base de la política de desarrollo regional, debía estar constituida por centros de desarrollo urbano inducido. Sin embargo, Friedmann argumentó que el criterio de Rodwin no distinguía suficientemente entre las diversas regiones de desarrollo y sus problemas. La activación de nuevas regiones centrales no es suficiente ni adecuada en todos los casos. Una política regional eficaz debe abordar los desarrollos diversos de las regiones centrales, las áreas de transición ascendente y descendente, las fronteras de recursos, y las áreas de problemas especiales, considerándolas como un sistema. (Friedmann, 1966, pág. 53).

En cuanto a estas cuestiones, Friedmann (1972) sostuvo que el desarrollo - es decir, el desenvolvimiento de la potencialidad creadora en una sociedad mediante una serie sucesiva de transformaciones estructurales - se produce mediante un proceso de innovación discontinuo pero acumulativo. El desarrollo tiene su origen en un número relativamente pequeño de "centros de cambio" ubicados en los puntos de mayor interacción potencial dentro de un campo de comunicación. Las innovaciones se difunden desde estos

centros a las áreas de interacción potencial menor. Las "regiones centrales" son centros principales de cambio innovador y el resto del territorio consiste en "regiones periféricas" que dependen de las centrales y cuyo desarrollo está determinado en gran medida por las instituciones de las regiones centrales. Estas últimas consolidan su dominio sobre las periféricas mediante un proceso autoestimulado debido a seis efectos principales que refuerzan el crecimiento de la región central: 1) el efecto de dominio, o el debilitamiento de la periferia debido a transferencia de recursos desde el centro; 2) el efecto de información, o la mayor interacción e innovación en el centro; 3) el efecto psicológico, o un ritmo más acelerado de innovación debido a mayor visibilidad, más altas expectativas, y menores riesgos; 4) el efecto de modernización, o el cambio social e institucional que favorece la innovación; 5) los efectos de eslabonamiento, es decir, la tendencia de las innovaciones a producir otras innovaciones; y 6) los efectos de producción, que aumentan las economías de escala y aglomeración.

Las regiones centrales se ubican dentro de una jerarquía de sistemas espaciales contenidos unos en otros, que van desde la provincia hasta el mundo. El sistema espacial existe cuando un centro domina algunas de las decisiones vitales de las poblaciones de otras áreas, y puede tener más de una región central. Las regiones periféricas dependen de las regiones centrales por relaciones de oferta y de comercialización, así como de organización administrativa. En todo sistema espacial, existe una jerarquía flexible de regiones centrales vinculadas al desempeño funcional de cada centro en relación con determinadas características del funcionamiento del sistema. La innovación se difunde desde el centro hacia las regiones periféricas y el crecimiento de la región central tenderá a fomentar el proceso de desarrollo del respectivo sistema espacial. Con el tiempo, sin embargo, las crecientes tensiones sociales y políticas entre el centro y la periferia tenderán a inhibir el desarrollo del centro, a no ser que puedan mitigarse mediante la aceleración de los efectos de difusión o la disminución de la dependencia de la periferia con respecto al centro. El conflicto entre centro y periferia

/puede llevar

(I/21229)

puede llevar a la represión o la neutralización de las élites periféricas, al reemplazo de las élites de las regiones centrales por las élites periféricas, o a una forma más igualitaria de compartir poderes entre centro y periferia mediante la descentralización política y económica y el desarrollo de nuevas regiones centrales en la periferia. En este último caso, las relaciones de autoridad y dependencia de los centros y sus periferias pueden desaparecer con excepciones relativamente menores en zonas rurales remotas o en tugurios urbanos.

En general, pues, la teoría de Friedman asigna una influencia decisiva al marco institucional y organizativo de una sociedad, y específicamente a los patrones de autoridad y dependencia que provienen de la superior capacidad de ciertas áreas para constituirse en cunas de la innovación. La teoría es atractiva en muchos aspectos, En particular, incluye todo el espacio y trata las variables de áreas específicas como parte de un sistema mayor, y no como fenómenos aislados. También integra los procesos culturales y políticos al proceso de desarrollo económico. Finalmente, es suficientemente general como para abarcar un gran número de casos. Su principal debilidad consiste en que sus propuestas teóricas no están postuladas en forma de hipótesis fácilmente comprobables o de afirmaciones matemáticas; pero esta es una crítica que puede extenderse a gran parte de las publicaciones acerca de centros de crecimiento.

Difusión jerárquica: un enfoque de sistemas para los procesos de desarrollo espacio-temporales

El marco nacional

Hacia fines de los años sesenta, un modelo general de difusión jerárquica de la innovación sintetizó varias de las tendencias de pensamiento principales sobre análisis geográfico y económico, Según lo describió Berry (1970), este marco de actividades económicas en el espacio de orientación, tiene dos elementos principales: 1) un sistema de ciudades ordenadas en una jerarquía funcional, y 2) las correspondientes áreas de influencia urbana que rodean cada una de las ciudades del sistema. En este

marco, la extensión espacial de los efectos de expansión del desarrollo provenientes de un determinado centro urbano es proporcional al tamaño y a las funciones de dicho centro. Los impulsos de cambio económico se transmiten de los centros más altos a los más bajos dentro de la jerarquía, de modo que la innovación permanente en las grandes ciudades es decisiva para el desarrollo de todo el sistema. Las áreas de retraso económico se encuentran en las zonas más inaccesibles, es decir, entre los poblados más pequeños menos accesibles dentro de la jerarquía urbana. Finalmente, la potencialidad de crecimiento de un área ubicada entre dos ciudades está en función de la intensidad de las interacciones entre ambas. Según Berry, "de ello podría concluirse que, si se mantiene alto el nivel de desarrollo metropolitano, se eliminarían las diferencias entre centro y periferia y la economía espacial se integraría mediante impulsos de crecimiento dirigidos hacia afuera de las ciudades a través de la jerarquía urbana, y mediante la migración hacia adentro de las ciudades de la fuerza de trabajo. Se irían eliminando así los sectores de retraso económico en la periferia intermetropolitana, y cada área se encontraría dentro de los campos de influencia de diversos centros urbanos de variados tamaños. La expansión urbanoindustrial continua de las grandes ciudades produciría impactos catalíticos sobre las regiones circundantes. Los impulsos de crecimiento y el avance económico se 'filtrarían' hacia los lugares más pequeños, y terminarían por infundir dinamismo incluso a las periferias más tradicionalistas. (Berry, 1970, pp. 45-46).

Si bien los esquemas estáticos de lugares centrales y de jerarquías urbanas no sirven en sí mismos para el análisis del crecimiento y el cambio, la síntesis recién descrita los empleó como marco dentro del cual se ubican los procesos dinámicos. Más aún, los conceptos de centros de crecimiento podrían incorporarse con facilidad a la síntesis general, bastaba para ello considerar los centros de crecimiento inducido como medios de vincular a las regiones más retrasadas con el sistema nacional de efectos de filtración jerárquica y de expansión que van desde los centros urbanos hasta las zonas más alejadas de sus alrededores.

### El marco internacional

José Lasuén (1973) extendió el modelo de difusión jerárquica mediante el examen de la compleja interacción entre el desarrollo económico y la organización espacial de las actividades comerciales en el marco internacional. Sostuvo que el desarrollo proviene de sucesivos conjuntos de innovaciones aplicados en agrupaciones de establecimientos vinculados a una actividad regional de exportación. Estos conjuntos agrupados sectorialmente también lo están geográficamente. La difusión y aplicación de los sucesivos conjuntos de innovaciones siguen esquemas similares, lo que produce un sistema relativamente estable de polos de crecimiento. Con el tiempo, las innovaciones exigen mayores escalas de operación y mayores mercados; además, se producen a intervalos más breves. Las ciudades grandes son las primeras en poner en práctica las innovaciones que luego se extienden al resto del sistema urbano. A consecuencia de este proceso, el sistema de polos de crecimiento se hace progresivamente más jerárquico. Lasuén otorgó gran importancia a la generación internacional de las innovaciones, y sostuvo que, si hay inconvenientes de organización que obstaculicen su difusión, es preciso hacer cambios para minimizar los costos y los riesgos inherentes al proceso de aprendizaje. Esto significa que las políticas de desarrollo no deben hacer tanto hincapié en el fomento de la producción como en la comercialización y en los conocimientos técnicos. Además, desde la perspectiva de Lasuén, las actividades integradas permanentes y de largo plazo (conglomerados de varias ciudades o grandes firmas de una sola ciudad) son soluciones organizativas más favorables para el desarrollo que la integración de actividades en el corto plazo mediante acuerdos de contratación.

Según Lasuén, la difusión de las innovaciones en los países desarrollados se acelera debido a la existencia de firmas con varias plantas. En los países en desarrollo, por otra parte, la firma y la planta suelen ser idénticas, de modo que la difusión espacial de las innovaciones no puede realizarse, en el seno de la firma, desde las plantas centrales a plantas periféricas. En los países en desarrollo las incertidumbres y riesgos de la innovación son menores que en los países desarrollados, por cuanto los

productos se han uniformado a nivel internacional; sin embargo, la difusión espacial de la innovación es más lenta en los países en desarrollo por falta de complementariedades externas (mano de obra capacitada y diversificada, capacidad empresarial imaginativa, fuerza de trabajo técnica dedicada a la investigación, servicios auxiliares de carácter financiero y comercial, etc.), y porque el proceso de difusión debe realizarse mediante un conjunto de decisiones individuales que se toman sin relación entre sí.

Finalmente, los altos costos de producción debidos a su pequeña escala no son un inconveniente, por cuanto los países en desarrollo se ven obligados a innovar por las dificultades de balance de pagos y las consiguientes políticas de sustitución de importaciones. Resulta significativo que generalmente adoptan las innovaciones los importadores, distribuidores, encargados de los servicios o productores de bienes de sustitución, quienes conocen de la comercialización, el financiamiento y las características técnicas del producto; ante la sustitución de importaciones, innovan para no quedar al margen de la actividad comercial. La estructura espacial de las nuevas actividades productivas es entonces casi idéntica a la de la red de comercialización anterior del producto. Las innovaciones se adoptan donde más se comercializaba antes el producto; normalmente, en la ciudad más grande. Los nuevos productores se dedican a la demanda de sus propios lugares, y no alcanzan a abastecer a los pueblos más pequeños. Con el tiempo, sin embargo, surgen productores en otras áreas locales de comercialización, a pesar de contar con mercados cautivos de menor tamaño. Así, la mayor parte de las innovaciones se inician en las grandes ciudades y se filtran lentamente a través de la jerarquía urbana. Así sucede, señala Lasuén, tanto en el caso de los productores orientados hacia el mercado como de los orientados hacia los recursos, porque en esta primera etapa la producción se vincula a la ubicación del mercado.

Dentro del marco teórico propuesto por Lasuén, ¿cuáles son las consecuencias de política - tanto nacional como internacional - para los países en desarrollo? Lasuén destaca las dificultades para superar las disparidades existentes entre los países desarrollados y los países en desarrollo

y sugiere que la única forma posible para que estos últimos absorban más rápidamente los sucesivos conjuntos de innovaciones es reducir las diferencias técnicas y organizativas, pasando por alto las fronteras nacionales y planificando firmas transnacionales sobre una base continental. Dentro del país, existen sólo dos alternativas básicas para las naciones en desarrollo. La primera consiste en que el o los mayores centros urbanos adopten las innovaciones sin esperar que las innovaciones anteriores se hayan filtrado hacia el resto de los centros urbanos. La segunda consiste en demorar las innovaciones en la parte superior de la jerarquía urbana hasta que las innovaciones anteriores hayan sido a su vez aplicadas en el resto del país. La primera alternativa traería como consecuencia la perpetuación del dualismo económico. La segunda llevaría a una mayor igualdad entre las regiones, pero la nación en su conjunto se desarrollaría menos por cuanto se aplicarían tecnologías más antiguas y menos eficientes. En la práctica, los países no optan por ninguno de estos extremos, sino que en su mayoría, tienden al menos implícitamente, a preferir una economía dualista a otra espacialmente igualitaria pero caracterizada por el retraso general (Lasuén, 1973, p. 182).

A pesar de las diferencias existentes entre las diversas teorías del desarrollo desde el centro hacia abajo, se hace evidente que las publicaciones respectivas se han vuelto más complejas y elaboradas a través del tiempo. Así sucede ciertamente con el enfoque de difusión jerárquica en relación con la controversia anterior de desarrollo equilibrado por oposición a desarrollo desequilibrado; y también puede afirmarse respecto del modelo de Lasuén acerca de las interacciones temporales entre agrupaciones geográficas y sectoriales, en relación con los modelos anteriores de difusión de las innovaciones. Sin embargo, la mayor complejidad y elaboración no necesariamente llevan a mejores orientaciones de política para la planificación espacial en los países en desarrollo. De hecho, muchas de las consecuencias de política del paradigma del desarrollo del centro hacia abajo (o al menos de algunas de sus versiones más destacadas) han sido progresivamente sometidas a crítica. El resto del capítulo intenta pues resumir el estado en que se encuentran estos aspectos controvertidos.

Disparidades regionales y desarrollo nacional

Mientras los países en desarrollo sigan adoptando innovaciones originadas en los países desarrollados, resulta difícil imaginar para un futuro próximo una gran reducción de las disparidades entre ambos tipos de países. Sin embargo, esto no significa necesariamente que en los países en desarrollo no crezca el producto interno bruto, ni disminuyan las disparidades interregionales.

Cabe recordar que, según Hirschman, en los países en desarrollo, al ir madurando, se produciría un vuelco; la convergencia regional reemplazaría a las tendencias de polarización características de la experiencia de desarrollo anterior. Su posición a este respecto se basaba en gran medida en un supuesto según el cual las motivaciones políticas acarrearían una mayor equidad espacial, sin apoyarlo mayormente en pruebas concretas. Lasuén, mediante el análisis de los procesos de difusión jerárquica concluyó que las grandes ciudades crecerían en relación con las ciudades de mediano tamaño, y que éstas a su vez aumentarían más que las pequeñas; todas ellas mantendrían sus ubicaciones relativas dentro del sistema urbano, especialmente al irse alcanzando mayores niveles de desarrollo. Si bien no preveía, como Hirschman, un vuelco en un momento determinado, sostenía que todo el sistema urbano participaría cada vez más en las nuevas innovaciones. Además, afirmaba que si se aplicaran a las agrupaciones geográficas en todos los niveles de la jerarquía urbana las políticas de organización de empresas del tipo recomendado en su estudio, dichas agrupaciones se integrarían más estrechamente al proceso innovador nacional. Si bien no puede acusarse a Lasuén de optimismo excesivo, tampoco puede decirse que sea pesimista respecto a las perspectivas del desarrollo desde el centro hacia abajo.

Sin embargo, en términos del optimismo generado respecto de las perspectivas de largo plazo para las regiones más pobres, probablemente ningún estudio se iguala a la investigación comparativa de Williamson (1965). Aunque muchos de los países examinados no eran de desarrollo reciente, concluyó que los análisis cruzados y de series temporales indicaban una

relación sistemática entre los niveles de desarrollo nacional y la desigualdad regional. Las mayores disparidades entre los ingresos nacionales y el mayor dualismo caracterizan las etapas iniciales del desarrollo, mientras que la convergencia regional y el desaparecimiento de los aspectos más notables del dualismo son típicos de los estados más maduros del crecimiento y del desarrollo nacionales.

Por otra parte, Friedman replicó que los estudios históricos detallados no daban pleno apoyo a la tesis de Williamson. Según dicho autor, los datos respecto del Canadá apenas sugerían una pequeña convergencia entre 1929 y 1956, contra un aumento de las diferencias de ingreso en los períodos anteriores; y un estudio reciente de las diferencias de ingreso regional en el Brasil, si bien mostraba alguna convergencia en los años 50, no permitía sacar conclusiones acerca de la dirección de dicha tendencia en el largo plazo. Lo más que podría decirse, con la información disponible, sería que la convergencia de los ingresos regionales es un proceso extremadamente largo. Siempre, según Friedman, la convergencia en caso de producirse, se da en una etapa relativamente avanzada el proceso de industrialización, y rara vez produce un cambio en el ordenamiento de las regiones de acuerdo con sus ingresos. Puede verse entonces que no es fácil rivalizar con el dominio de las regiones centrales, y que para revertir tendencias anteriores puede ser necesario el paso de varias generaciones. (Friedmann, 1973, pp. 76-77.)

Ciertas investigaciones recientes de Mera (1978) han dado algún apoyo a la tesis de Williamson; en realidad, sus conclusiones son aún más optimistas. Mera observó que en el Japón comenzó a aparecer alrededor de 1961 y siguió paralela a una tasa generalmente alta de crecimiento económico nacional. El fenómeno parece haber sido causado por la convergencia de los salarios en las diferentes partes de la economía, lo que a su vez tuvo origen en la construcción de los mercados laborales. Cabe observar que durante dicho período el Gobierno japonés no había adoptado aún una política de descentralización. Además, no pudieron comprobarse bajas en las economías de escala o aumentos en las deseconomías de aglomeración en grandes zonas metropolitanas: hubo más bien una tendencia al alza de los ingresos relativos en otras áreas, normalmente en aquellas inmediatamente vecinas a las metropoli-

(I/21229) /tanás. Mera

tanás. Mera observó, además, que el proceso que produjo la convergencia regional por habitante contribuyó también a evitar una mayor concentración de población en ciertas grandes áreas metropolitanas. Sugirió entonces que, en los países en desarrollo, la concentración de la población podría ser sólo un problema temporal. En el caso del Japón, el proceso descrito por Mera demoró alrededor de 30 años; sin embargo, el autor sostuvo que el plazo sería inferior para los países en desarrollo, siempre que lograran mantener una tasa más o menos alta de crecimiento económico nacional.

En un examen posterior del caso de Corea del Sur, Mera concluyó que hubo una inversión de la tendencia a la disparidad creciente entre los ingresos regionales en un momento en que el producto interno bruto por habitante sólo alcanzaba a 240 dólares. Dicha inversión se logró inicialmente mejorando la relación de precios del intercambio para los agricultores, mediante políticas de precios. Cuando este enfoque llegaba casi a su límite (alrededor de 1967) la alta tasa de crecimiento económico del país - que duraba ya más de 10 años - comenzó a reducir las disparidades de ingresos entre las regiones y, con el tiempo, a disminuir la tasa de concentración de la población en las principales regiones urbanas. Tras observar el caso japonés y el caso coreano, la conclusión de Mera afirma la probabilidad de que una tasa alta y sostenida de crecimiento de la economía sea una forma eficaz de reducir la tasa de concentración de la población, así como las disparidades de ingreso entre las regiones, una vez que la economía llega a una determinada etapa (Mera, 1977, p. 174). Mera adopta así una posición ciertamente semejante a la de Williamson, pero destaca que hay "un amplio margen de flexibilidad" (Mera, 1977, p. 173) respecto del punto en que puede producirse un vuelco en las tendencias de divergencia y convergencia.

Indudablemente, la tesis de Williamson seguirá viéndose confirmada por los resultados de estudios sobre determinados países, y desmentida por los resultados de otros. Con los datos existentes, resultaría apresurado recomendar a los países en desarrollo sólo una espera paciente del mecanismo automático que eliminará o reducirá significativamente las disparidades regionales con el tiempo. En cuanto a la experiencia de desarrollo económico no occidental, el Japón constituye ciertamente un caso excepcional (sin considerar Hong Kong

y Singapur, en los cuales no es posible por razones obvias hablar de estrategias de desarrollo espacial), y Corea está lejos de ser un caso típico. Sin embargo, estos casos muestran lo que podría lograrse en caso de mantenerse una alta tasa de crecimiento económico nacional durante un largo período. En el Occidente se ha demostrado que muchas veces suele ser necesario un crecimiento económico con pleno empleo o cercano al pleno empleo para llevar a cabo las políticas de corrección de problemas estructurales, tales como las deficiencias de la mano de obra y las disparidad económica entre regiones. Lamentablemente, Williamson (y en menor medida Mera) pasan por alto los problemas estructurales y adoptan implícitamente la opinión que sólo importa la política macroeconómica; las disparidades regionales - y presumiblemente los otros problemas estructurales - se solucionarán por añadidura. En este punto, como en muchos otros, la situación de los países en desarrollo es más compleja que en el Occidente.

Es muy posible que tanto el desarrollo nacional como el desarrollo regional de los países en desarrollo estén en peligro mientras no se resuelvan los problemas estructurales verdaderamente básicos en aspectos tales como la salud, la educación e incluso los valores fundamentales. En otras palabras, es posible que deba atenderse primero a los problemas relacionados con el desarrollo de los recursos humanos y de los valores fundamentales, antes de poder abordar eficazmente los problemas regionales, directa o indirectamente, mediante un crecimiento económico nacional sostenido. Para decirlo aún de otra manera: puede ser preciso abordar los problemas estructurales fundamentales antes de que el crecimiento económico llegue a un punto en que afecte positivamente al resto los problemas estructurales.

Existe una nueva complicación; la necesidad de considerar nuevamente la noción de difusión jerárquica. Según numerosas opiniones, los países en desarrollo realmente no controlan su propio destino por cuanto dependen de los países desarrollados, y especialmente de las grandes empresas transnacionales con base en dichos países. Además, suele argumentarse que tanto sus dificultades macroeconómicas como estructurales se vinculan en gran medida a su incapacidad para crear una jerarquía urbana capaz de difundir las innovaciones del desarrollo en todo el territorio nacional. A continuación se examinan ambos problemas con mayor detalle.

/ Algunas consecuencias

Algunas consecuencias estructurales: el problema de la dependencia

El pro y el contra de las empresas transnacionales

El paradigma de desarrollo del centro hacia abajo no atañe solamente al desarrollo económico nacional de cada uno de los países; tiene además dimensiones internacionales significativas y sumamente controvertidas. Se recordará que Lasuén proponía la creación de empresas transnacionales sobre bases continentales como requisito para una difusión más rápida de las innovaciones en los países en desarrollo. Sin embargo, observaba que para los países de la Comunidad Económica Europea ha sido más fácil unir sus mercados que transformar sus empresas en transnacionales. Como todo el mundo sabe, - dice Lasuén - las únicas empresas realmente transnacionales del Mercado Común son subsidiarias de los grandes conglomerados norteamericanos de múltiples productos y múltiples plantas (Lasuén, 1973, p. 187). En ese caso, ¿cómo podría esperarse que los países en desarrollo, en las actuales condiciones institucionales, avancen más en este aspecto que las nacionales de Europa Occidental?

Además, los críticos de las empresas transnacionales sostienen que incluso sus intentos de extender sus operaciones a los países en desarrollo suelen tener efectos negativos para el avance de dichos países. Según esta opinión, dichos intentos forman parte de un proceso que supone el crecimiento acelerado de un subsistema orientado hacia la demanda de un sector pequeño y privilegiado de la población, sin producir cambios en la condición de los trabajadores y de los campesinos. En América Latina, por ejemplo, un 5% de la población tiene un ingreso por habitante superior a los 2.000 dólares, pero dicho porcentaje genera más de la mitad de la demanda de productos. Esta demanda se caracteriza por un alto nivel de diversificación, por lo cual es pequeño el mercado para cada una de las líneas de producción (Coraggio, 1975). Según Coraggio, las condiciones necesarias para que los polos mundiales desarrollen sus subsidiarias en países retrasados restringen, mediante la cooperación entre dichos países, las posibilidades de un cambio drástico en la situación interna. Por ello, dichas condiciones limitan las posibilidades de permitir al aparato productivo servir a la población. En América Latina, se hace evidente que el menor intento reformista de cambiar las estructuras 'internas' afecta inmediata-

(I/21230)

/mente los

mente los intereses 'externos' y provoca una reacción negativa. Dicha reacción puede tomar la forma de esfuerzos 'internos' para modificar nuevamente las estructuras internas, o bien traducirse en presiones externas, cuyos efectos no se limitan a las empresas directamente interesadas. (Coraggio, 1975, p. 369)

Estas conclusiones se expresan en términos relativamente abstractos; sin embargo, existen numerosos ejemplos concretos de intromisión extranjera, tanto privada como gubernamental (y no siempre independientes entre sí) en los asuntos internos de los países en desarrollo, según se informa en la prensa. Además, estas iniciativas, cuando han tenido su origen en el Occidente, normalmente han favorecido las estructuras sociales conservadoras.

Son cuatro los aspectos principales en que se concentran, en general, las críticas a los supuestos implícitos en la noción que favorece a los países en desarrollo una estrategia de polarización económica e integración dependiente. En primer lugar, se dice que este criterio supone erróneamente que no existe unidad estructural entre los fenómenos sociales, económicos y políticos, lo que a su vez implica que una estrategia con objetivos sociales puede reducirse a términos puramente económicos; las consideraciones sociales y políticas podrían añadirse más tarde. En segundo lugar, supone que las relaciones internacionales se desarrollan en un contexto armonioso. En tercer lugar, considera al Estado como elemento idealizado y autónomo dentro del sistema social, apartado de toda estructura real de poder; supone, asimismo, una burocracia neutral y racional, por lo que la aplicación de la estrategia no traería consigo cambios en las estructuras políticas dominantes. Finalmente, la estrategia supone que los mecanismos de polarización pueden reproducirse independientemente a todo nivel (Coraggio, 1975).

Todas estas críticas pueden resumirse afirmando que una teoría de desarrollo regional debe estar integrada en una teoría de cambio social; es imposible elaborar una estrategia de desarrollo sólo a través de "el manejo económico", incluso cuando los principales problemas de desarrollo tienen su origen en la economía.

No sólo los críticos marxistas de "la escuela de la dependencia", sino también ciertos observadores occidentales sin intereses ideológicos

creados sostienen que las grandes empresas transnacionales participan en un proceso que explota tanto los sectores urbanos como rurales de las economías de los países en desarrollo. Así, según Gilbert, los grandes propietarios que viven en las principales ciudades transfieren capital del sector rural al urbano; el intercambio entre los sectores rurales y urbanos tiende a favorecer a estos últimos; la concentración industrial, las transferencias fiscales y la organización del sistema bancario canalizan el excedente económico de las ciudades más pequeñas a los centros metropolitanos. Desde allí, procesos tales como la repatriación de utilidades por parte de las empresas extranjeras y el gradual deterioro de la relación de precios del intercambio llevan a la transferencia de fondos a la metrópolis mundial. No es preciso, según dice Gilbert, aceptar toda la versión marxista de este argumento para apoyar la opinión de que efectivamente existen grandes transferencias del sector urbano al rural. (Gilbert, 1975, p. 30).

Evidentemente, las empresas transnacionales son de otra opinión. Un presidente de la Ford Motor Company (actualmente vinculado a la Chrysler Corporation) señaló que la empresa transnacional ofrece a los países de menor desarrollo la mejor vinculación posible con los mercados, la tecnología y los conocimientos técnicos del mundo industrializado. Además, mediante la inversión extranjera directa en plantas y equipos, constituye una fuente fácil de capital, que es escaso, sin aumentar con ello la fuerte carga de endeudamiento de dichos países. Observó además que podría pensarse que todas las Naciones abrirían los brazos a inversiones de este tipo, pero que era difícil enterrar el mito de la transnacional malevolente y explotadora, y que muchos gobiernos llegan a desalentar tales infusiones masivas de capital y conocimientos técnicos, ya sea consciente o inconscientemente. Los burócratas fijan cuanto puede exportar una compañía, qué materiales y partes de fabricación nacional debe utilizar, cuánto debe cobrar por sus productos y cuánto dinero puede sacar del país para financiar operaciones en otros lugares del mundo. Peor aún, la incertidumbre respecto de las inversiones aumenta todavía más, según dicho ejecutivo, debido a la proliferación de códigos y pautas que actualmente estudian diversos organismos de las Naciones Unidas, principalmente a instancias de los países en desarrollo (Iacocca, 1977, p. 21).

/La función de

La función de la empresa transnacional en los países en desarrollo es sin duda más compleja que lo que suponen sus defensores o sus detractores. Sin embargo, aquí interesa menos la empresa transnacional en sí misma que el proceso mediante el cual la división del trabajo aumenta la productividad, y la relación de este proceso con el paradigma de desarrollo del centro hacia abajo.

#### División del trabajo, tecnología y recursos humanos

La historia económica indica que el proceso de desarrollo económico occidental ha presentado muchos altibajos a partir de la Edad Media. Los estudios acerca de movimientos de precios y de poder adquisitivo del salario de un obrero en Inglaterra durante un período de mil años, por ejemplo (Brown y Hopkins, 1955, 1956) sugieren que, tras largos períodos de relativo estancamiento, se producen diversas metamorfosis importantes en el desarrollo. Estos períodos pueden denominarse la revolución comercial (1150-1325), que significó una explosión de productividad agrícola, del comercio y de la urbanización; la revolución capitalista (1520-1640), caracterizada por el surgimiento de las naciones estados y por el mercantilismo; la revolución industrial (1750-1825), durante la cual se introdujo ampliamente el uso de máquinas y la nueva doctrina de laissez-faire; y la explosión, a partir de la segunda guerra mundial, de la edad postindustrial de la información y del Estado asistencial burocrático. Cada uno de estos períodos se caracterizó por un fuerte aumento de complejidad y una nueva división del trabajo; también por grandes incrementos en el nivel de precios, porque la creciente especialización aumentaba el número de los intermediarios.

En las sociedades preindustriales y de baja productividad, los factores de producción, las firmas y las localidades son relativamente poco especializadas, y no se diferencian tampoco espacialmente. Al producirse la urbanización industrial, los factores, firmas y localidades se hacen cada vez más especializadas, y más diferenciadas entre sí, dentro de sus respectivas áreas de mercado. La progresiva división del trabajo aumenta las utilidades de los individuos y de las firmas, así como de la economía en su totalidad. En una determinada etapa de producción, las actividades especializadas de mayor escala crean oportunidades de innovación y especialización en otras

etapas, mediante eslabonamientos ascendentes y descendentes. Las firmas de una industria en expansión se benefician de las reducciones de costos debido a economías externas en el sentido de Marshall; es decir, dichas economías (instalaciones y servicios, capacitación y educación especial, etc.) son externas respecto de la firma, pero internas respecto de la industria. Al avanzar el desarrollo económico, las economías externas adquieren un carácter más general. En el sentido más amplio, entonces, el concepto se aplica a todos los servicios, instalaciones o actividades que existen fuera de la firma pero que reducen los costos de ésta. Las economías externas, así concebidas, son externas respecto de la firma pero internas respecto de la localidad, región o nación. La empresa en gran escala puede considerarse como un medio para concentrar procesos especializados pero tecnológicamente interrelacionados (integración vertical) así como para crear sistemas mayores y más unificados de financiamiento y control.

Las especializaciones e interdependencias de pueblos, ciudades y áreas metropolitanas reflejan la misma tendencia de especialización-diferenciación-reintegración que aumenta el rendimiento a escala y las economías externas (internalizadas) para las firmas. Así, la reintegración vertical de las actividades especializadas se realiza en tres niveles de organización funcional: en los procesos laborales, en la organización de las actividades comerciales, y en el sistema urbano (Lampard, 1968)

Hasta aquí, estas observaciones coinciden en gran medida con la opinión de Lasuén acerca de los procesos de desarrollo nacionales e internacionales. Sin embargo, Lasuén deja de lado la importancia decisiva de los recursos humanos, concentrándose en la difusión de las innovaciones, y evitando dar atención explícita a la división del trabajo. En otros textos ha sostenido que, incluso en los países desarrollados, el mayor impedimento para superar los problemas estructurales de las regiones económicamente atrasadas lo constituye la falta de atención prestada a los problemas de recursos humanos (Hansen, 1968, 1970). El argumento adquiere aún más fuerza cuando se trata de los países en desarrollo.

Al haber progreso tecnológico y organizativo, también debe mejorar la calidad de la fuerza de trabajo, de modo de combinar productivamente nuevas

capacidades, en nuevas relaciones, con las tecnologías más sutiles e indirectas. El resultado de esta mayor especialización es una compleja división del trabajo entre obreros capacitados y complicadas maquinarias.

En resumen, según dice un autor, la división del trabajo no se agota en la separación y la simplificación de tareas lineales, ejemplificadas por la operación de fabricación de alfileres en Adam Smith, o por la línea de producción en el matadero, de John R. Commons. Smith temía que la división del trabajo, a pesar de su promesa económica y debido a la simplificación y monotonía de las tareas, llevara a crecientes proporciones de la población al mayor estado de estupidez e ignorancia que es dable imaginar en un ser humano; pero ese temor fue desmentido precisamente por la tendencia a largo plazo a emplear mayores capacidades en nuevas combinaciones con sistemas más complejos y elaborados. En la realidad, la necesidad de mayores insumos de conocimiento ha llegado a ser una condición de la mayor productividad por unidad de capital y trabajo combinados tanto en la ciudad como en el campo. Esta misma exigencia es lo que transforma el crecimiento económico de largo plazo en desarrollo, según el mismo autor. (Véase Lampard, 1968, p. 105).

La larga aplicación de Harbison al tema de la fuerza de trabajo como elemento decisivo para el desarrollo lo llevó a concluir que son los recursos humanos - y no el capital, ni el ingreso ni los recursos materiales - los que constituyen la base última de la prosperidad de las naciones. Los recursos de capital y los recursos naturales son según él, factores pasivos de la producción; los seres humanos son los agentes activos que acumulan el capital, explotan recursos naturales, crean organizaciones sociales, económicas y políticas, y llevan adelante el desarrollo nacional. Evidentemente, un país que no logra desarrollar las capacidades y los conocimientos de su pueblo y utilizarlos en forma eficaz en la economía nacional, no logrará tampoco ningún otro tipo de desarrollo. (Véase Harbison, 1973, p. 3).

Harbison puede exagerar, minimizando la función del capital, pero se encuentra en un terreno más firme que aquellos economistas que "explican" el desarrollo económico mediante ecuaciones con variables abstractas de "capital y trabajo". Ambos enfoques, sin embargo, corren el peligro de simplificar en exceso en cuanto a la difusión internacional de las innovaciones. Aquí se hace necesario volver una vez más al papel de las empresas transnacionales'

Reconsideración de las empresas transnacionales

Desde el punto de vista de las empresas transnacionales, la productividad tiene cinco elementos básicos: 1) capital; 2) individuos con la capacidad técnica necesaria para inventar y mejorar constantemente nuevos diseños y procesos; 3) una fuerza de trabajo bien motivada y capacitada; 4) una organización capaz de manejar personas, capital, máquinas y conocimientos técnicos, y 5) la cooperación gubernamental (Iacocca, 1977, p. 21).

Si estuviera comprometido con la escuela de la dependencia, tomaría este último elemento como un punto sumamente adecuado para emprender un ataque contra las empresas transnacionales, aunque mi posición estaría condicionada por los argumentos ya presentados en el presente capítulo. Cuando la transnacional sostiene que necesita políticas razonables y realistas de reglamentación y de impuestos (Iacocca, 1977, p. 21) todo aparece como santo y bueno; pero cuando a fin de conseguir la cooperación gubernamental, recurre a medios que van desde el soborno hasta contribuir a derrocar gobiernos que no le son favorables, se arroga una función política que no se explicita en su demanda de racionalidad económica. Es posible que la mayor parte de las transnacionales no recurran en forma significativa a dichas tácticas; pero las que lo han hecho con cierta frecuencia bastan como para suscitar dudas acerca de las intenciones de las transnacionales en general.

Además, existe una interdependencia entre las acciones económicas, políticas y sociales del Estado; y estas acciones efectivamente se vinculan a la estructura de poder vigente, la que, en muchos casos, puede tener por principal objetivo el bienestar de una clase elitista dominante. Si una estructura de poder conservadora favorece las demandas de "cooperación" de las empresas transnacionales en lo que respecta a las políticas de reglamentación y de impuestos, pero deja de desarrollar los recursos humanos de sus propios pueblos, está perjudicando los elementos 2 y 3 señalados por las propias transnacionales como necesarios para la productividad. Indirectamente, puede perjudicarse también el elemento 4, en la medida que la capacidad organizativa está en función del talento, la capacidad y la educación de los seres humanos.

En un plano más general, no queda muy claro que las transnacionales tomen realmente en cuenta la complejidad de las interdependencias entre el desarrollo de los recursos humanos, la división del trabajo, y la expansión de la tecnología moderna. Al menos, no lo hacen en el marco de los países en desarrollo. Están dispuestas a aprovechar los recursos humanos y naturales de ciertos segmentos favorecidos de las economías de dichos países, pero el proceso no lleva a las transformaciones de gran escala necesarias para una difusión general de las innovaciones. Además, la "cooperación" de los países huéspedes no hace sino multiplicar las dificultades para alcanzar un genuino desarrollo nacional.

Por otra parte, las transnacionales podrían señalar que proporcionan capital, capacidad organizativa y gran cantidad de conocimientos técnicos en los países en desarrollo, y que no deben además responsabilizarse del desarrollo de los recursos humanos de cada país. Esta posición parece razonable. La empresa transnacional es una instancia significativa de poder. Algunos afirman que una multitud de presiones sociales y políticas obligan a la empresa moderna a comportarse en forma socialmente responsable (Berle, 1963); en consecuencia, un sistema económico en que predominen en gran medida las grandes empresas funcionaría en forma más eficiente y justa que lo que podría esperarse en la teoría económica. Sin embargo, parecería inevitable que un funcionario de una empresa transnacional activamente dedicado a fomentar el bien común impondrá, en mayor o menor medida, su propia interpretación del interés público en cuanto a los problemas que le toque tratar. (Una de las grandes virtudes de la doctrina económica clásica era la noción implícita según la cual los hombres de negocios no debían intervenir en asuntos públicos; mientras los costos privados y sociales no se apartaran en gran medida, el comportamiento privado de los hombres de negocios habría de coincidir con los beneficios del público en general, y la función de los hombres de negocios no necesitaba otra justificación.) Es fácil imaginar la conmoción que causaría un intento de las empresas transnacionales de intervenir en cualquier aspecto del desarrollo de los recursos humanos en un país huésped. El sistema educacional, en su sentido más amplio,

(I/21230)

tido más amplio, es uno de los medios más seguros de lograr cohesión nacional, y por ello parte esencial de los esfuerzos de la nación-estado por perpetuarse y ejercer la autodeterminación.

En resumen, pues, el proceso de difusión internacional de las innovaciones coincide básicamente con el paradigma de centro hacia abajo. Sin embargo, dicho proceso es más complejo que lo que sugieren los argumentos de las transnacionales o de la escuela de la dependencia. En este punto del razonamiento cabe concentrar el interés en los problemas del desarrollo dualista dentro de los países. Si bien la dependencia internacional puede contribuir a las disparidades económicas espaciales dentro de los países en desarrollo, en último término se trata de un asunto interno que debe enfrentarse y abordarse también internamente.

#### LA FUNCION DE LOS POLOS DE CRECIMIENTO

Las principales ciudades de los países en desarrollo tienen enormes problemas, altas tasas de desempleo y una gran parte de su población en tugurios; sin embargo, en la mayor parte de dichos países, un problema aún mayor lo constituye la evidente disparidad social y económica entre las grandes ciudades y el resto de las localidades, en su mayor parte rurales. Los defensores del paradigma de centro hacia abajo han abordado este último problema en términos de una u otra variante de la estrategia de polos de crecimiento. Si en los países en desarrollo parece haber una jerarquía ordenada de lugares centrales a través de los cuales se filtran y difunden las innovaciones que favorecen el desarrollo, será preciso crear esta estructura espacial también en los países en desarrollo.

La argumentación en favor de la estrategia de polos de crecimiento sostiene que, dada la limitación de los recursos, sería ineficiente e ineficaz intentar esparcir una mínima parte de las inversiones de desarrollo en cada una de las localidades del territorio nacional. En vez de ello, habría que elegir ciertos centros urbanos claves (preferiblemente los que contribuirían a crear una jerarquía urbana "racional") y realizar en ellos programas concentrados de inversión que se bene-

ficiarían de las economías de escala y de las economías externas de aglomeración. Sin embargo, dichas políticas no suelen justificarse invocando solamente el crecimiento de los polos en sí, sino que se afirma que, a consecuencia del crecimiento inducido, habrá efectos benéficos de expansión que se transmitirán a las zonas atrasadas cercanas a dichos polos. Se recordará que en esta materia la posición de Hirschman tendía al optimismo (al menos en lo que respecta a las perspectivas de mediano y largo plazo) mientras que Myrdal se mostraba si no abiertamente pesimista, al menos más cauteloso al respecto.

Tras dos decenios de muchos experimentos con las estrategias de polos de crecimiento, los datos existentes apoyan en gran medida las opiniones de Myrdal; y así sucede tanto en el marco de los países desarrollados como en los países en desarrollo. Gaile (1973), por ejemplo, examinó 17 estudios diferentes sobre aplicación de estrategias de polos de crecimiento, y concluyó que, de poder distinguirse una tendencia, está consistía en los efectos de difusión eran inferiores a los esperados, se limitaban en su extensión geográfica, o eran superados por los efectos de retardo. Los estudios empíricos de Nichols (1969) y Moseley (1973) indican que, para beneficiar a los pequeños pueblos y las zonas rurales, es aconsejable invertir directamente en dichos lugares; en dichas circunstancias, habrá cierta filtración "ascendente" hacia las ciudades más grandes, mientras que no cabe confiarse en que habrá efectos de filtración "descendente" en la situación contraria. Además, los estudios empíricos de Pred (1976) demuestran que los efectos de expansión a las zonas aledañas a los centros de innovación son mínimos en comparación con las vinculaciones entre dichos centros y numerosos lugares distantes; en otras palabras, el proceso de difusión de la innovación se ve como sumamente discontinuo, en términos espaciales.

El pesimismo acerca de las estrategias de polos de crecimiento está tan extendido en la actualidad como el entusiasmo por las mismas estrategias lo estuvo hace sólo algunos años; sin embargo, sobre la base de la experiencia latinoamericana, Richardson afirma que en muchos países el desencanto con las políticas de centros de crecimiento no prueba

que sea erróneo el principio de la polarización. Por el contrario, dicho desencanto refleja el exceso de optimismo y el escaso horizonte temporal de los encargados de formular políticas en la región, el fracaso en sostener una determinada voluntad política, el uso de criterios deficientes de inversión, la mala elección de ubicaciones, y la falta de imaginación para elaborar instrumentos apropiados de política. (Richardson y Richardson, 1975, p. 169).

Richardson sostiene que una planificación regional eficaz exige un horizonte temporal de entre 15 y 25 años. Ha elaborado un modelo de análisis de los efectos de difusión y de los efectos de retardo en el tiempo, y en este marco defiende la utilidad de un polo de crecimiento bien ubicado, fomentado con vigor en condiciones económicas apropiadas y resistente a las presiones políticas, como instrumento regional de política de planificación, siempre que el horizonte de dicha planificación sea lo suficientemente largo (Richardson, 1976, p. 8). Sin embargo, reconoce que el concepto de polo de crecimiento no puede transferirse a lugares como América Latina sin grandes modificaciones. Entre ellas deberían contarse las siguientes: una ampliación del concepto, extendiéndolo hasta incluir cambios políticos, sociales e institucionales, así como medidas sectoriales; una actitud más flexible en la selección, ubicación y tamaño de los centros de crecimiento; políticas de centro de crecimiento que se ubiquen dentro del contexto mayor de una estrategia espacial nacional y de la introducción de políticas no espaciales coherentes y favorables; cuidadosa consideración de las consecuencias del tamaño y la forma de un país, su topografía y su clima, en lo que atañen a las políticas de polos de crecimiento; cuidado para evitar la dispersión de los recursos escasos mediante la creación de demasiados centros; acciones para reducir las características de "enclave" de los polos de crecimiento, y por último, expectativas realistas. (Richardson Y Richardson, 1975, p. 175).

Sin embargo, por su misma amplitud, cabría preguntarse si fundamentalmente se trata en realidad de una estrategia de polos de crecimiento. De hecho,

(I/21230) ^

miento. De hecho, el criterio de Richardson no es muy ajeno al de Johnson (1970), quien sostuvo que, si bien los países en desarrollo necesitan crear áreas económicas funcionales, necesitan también servicios adecuados de educación y de salud y un medio cultural capaz de liberar las energías creativas de la población. También Rondinelli y Ruddle (1976) han subrayado que los países en desarrollo necesitan establecer una red articulada de centros de crecimiento, así como las indispensables vinculaciones entre ellos, a fin de estimular la comercialización de la agricultura, el ahorro, y la inversión en actividades productivas. Dichos sistemas se hacen necesarios para la entrega de bienes y servicios urbanos a la población rural y viceversa. Las economías dispersas de los pueblos pequeños no permiten concentraciones suficientes como para formar mercados institucionales regulares; dan pocos motivos para ahorrar e invertir, no producen ni la especialización ni la división del trabajo, y ofrecen pocas oportunidades de expansión de mercado y empleo no agrícola. La estrategia de integración espacial para estos pequeños pueblos no se propone sustituir instituciones y prácticas del lugar por organizaciones, tecnologías, métodos de producción, actitudes y relaciones sociales propias de los países occidentales industrializados. Más bien, se trata de hacer participar a las personas del lugar; de construir sobre la base de sus recursos, instituciones y prácticas, y de adaptar las tecnologías y servicios modernos a las condiciones locales. Sin embargo, este proceso de incremento, desarrollo y transformación efectivamente necesita planificación para desplazar, instituciones y prácticas tradicionales improductivas y no adaptables a medida que se vayan produciendo los cambios. Para esta tarea general se hace necesaria la planificación regional, por cuanto los gobiernos centrales no pueden planificar y ejecutar adecuadamente las actividades de desarrollo desde la capital del país, y los gobiernos locales carecen de capacidad para proporcionar los recursos necesarios para el desarrollo de toda un área.

En resumen, puede decirse que las actitudes vigentes respecto del enfoque de los polos de crecimiento han pasado por tres etapas: 1) opti-

mismo respecto de las posibilidades de inducir crecimiento en algunos pocos centros, y obtener con ello los consiguientes efectos de difusión; 2) pesimismo al no materializarse las expectativas creadas por la primera etapa; y 3) una visión más amplia del posible aporte de los centros de crecimiento dentro del conjunto una planificación más cabal para el desarrollo.

### RESUMEN Y CONCLUSIONES

Ultimamente ha llegado a ser casi una moda el lamentar la aplicación de teorías y métodos occidentales -basados en una orientación urbanoindustrial a los problemas de los países en desarrollo; con ello coinciden las crecientes críticas al paradigma del centro hacia abajo. Se ha dicho que en los países en desarrollo esta orientación ha contribuido: 1) a la dependencia respecto de los países desarrollados y de las empresas transnacionales con base en dichos países; 2) al persistente dominio de una o dos grandes ciudades, a su vez con problemas críticos de desempleo y subempleo; 3) a la creciente desigualdad en el ingreso; 4) a la escasez de alimentos persistente y cada vez más grave; y 5) a condiciones materiales de deterioro en el campo (Friedmann y Douglass, 1978).

La importancia relativa de estas críticas varía según las condiciones de cada país. Sin embargo, y aunque se reconozcan las deficiencias del paradigma de centro hacia abajo, podría ser prematuro descartar este enfoque como algo inútil, en el mejor de los casos, o bien sumamente perjudicial.

Los críticos marxistas y de otras tendencias que han destacado el problema de la dependencia económica se han basado principalmente en dos argumentos: 1) la dependencia política que tiende a acompañar a la dependencia económica, y 2) la incapacidad de los mecanismos institucionales existentes para mitigar la pobreza masiva, especialmente en zonas rurales. Si bien estos argumentos pueden tener sus méritos, en sí mismos no bastan para constituir una estrategia de desarrollo alternativa.

Es posible que Lasuén sobrestime la importancia positiva de las empresas transnacionales en el proceso internacional de difusión de las innovaciones, y que pase por alto ciertos problemas políticos y sociales de importancia, pero al menos implícitamente plantea una cuestión decisiva: para disminuir la disparidad económica entre los países desarrollados y los países en desarrollo, ¿cuáles son las alternativas a las transnacionales o a otras formas similares de organización?

Los actuales patrones del comercio internacional indican que puede haberse exagerado el grado de poder económico que suele atribuirse a las transnacionales con base en los Estados Unidos. Un vasto proceso de "racionalización", vigente en todo el mundo, reconoce que no todas las naciones pueden tener intereses en todas las industrias. Esto se hace más visible en el caso del acero, que tiene un exceso de capacidad en el plano mundial, pero también se refiere a las industrias químicas, textiles, electrónicas y otras. Con el tiempo, podría haber en los Estados Unidos numerosas áreas de fuerte desempleo, cuyas industrias se hayan trasladado al extranjero. Es posible que la menor inversión en la industria básica se vea compensada por la inversión en industrias vinculadas al consumo, a actividades de alta tecnología y a la conservación de la energía; aun así, habrá serios problemas de cambio estructural. Además, los críticos marxistas actualmente acusan a las transnacionales de dejar de lado regiones problemáticas en los países desarrollados para favorecer a los países en desarrollo. Así, Holland (1976, p. 268) observa que si las compañías mesoeconómicas pueden transformarse en transnacionales en diversas etapas del ciclo del producto, también podrían transformarse en transregionales dentro de los países desarrollados.

El estancamiento mundial de la inversión y las presiones sobre las transnacionales para invertir en sus países de origen evidentemente perjudican a los países en desarrollo. Incluso hay ciertos críticos del paradigma del centro hacia abajo que sostienen que el desarrollo rural y las estrategias de desarrollo de abajo hacia arriba se

hacen necesarias para los países en desarrollo precisamente porque el capitalismo mundial ha entrado en un período de crisis permanente (Friedmann y Douglass, 1978). Queda implícito en ello que el desarrollo del centro hacia abajo, en cualquier contexto internacional, no era necesariamente negativo, pero que en todo caso resulta insostenible. Esta opinión presenta dos dificultades de importancia. En primer lugar, las estructuras políticas de la mayor parte de los países en desarrollo son sumamente contrarias al tipo de desarrollo autárquico implícito en una estrategia de desarrollo "agropolitana" o similar. En apariencia, este criterio requeriría la inclusión explícita de una teoría y un programa de revolución política, y del tipo de revolución que no se limita a "dar vuelta la tortilla" y cambiar de lugar a los explotadores y los explotados. En segundo lugar, este criterio no toma en cuenta la existencia de ciclos internacionales de actividad comercial. En otras palabras, supone que la reciente baja se transformará en un estancamiento permanente, y no en una adaptación que con el tiempo pueda llevar a un período de recuperación. El problema con esta opinión, que bien puede tener la razón, es la larga y poco feliz historia de las predicciones acerca del Apocalipsis del Occidente.

Dentro de los países en desarrollo, el paradigma del centro hacia abajo ha tenido dos puntos principales de apoyo. El primero es el síndrome de divergencia y convergencia (la tesis de Williamson). Mientras pueda mantenerse un crecimiento agregado (aunque inicialmente puede exigir estructuras dependientes dentro de los países en desarrollo y entre ellos y los países desarrollados), será probable que con el tiempo se produzca una convergencia entre los niveles regionales de ingreso por habitante. El problema consiste en que, por temporal que pueda ser el problema del dualismo, el período de transición podría durar todavía varias décadas; no es fácil llamar a tener paciencia en tales circunstancias. Por otra parte, las soluciones del desarrollo autárquico para los problemas de desarrollo rural, incluso si probaran su eficacia, demorarían probablemente un tiempo no inferior.

Los intentos de acelerar el desarrollo de las regiones retrasadas se han basado en gran parte en algún tipo de estrategia de polos de crecimiento. Si bien algunos observadores bien informados han mostrado pesimismo acerca de la eficacia de este criterio, hay otros que sostienen que no ha sido puesto en práctica en forma adecuada. Según esta última opinión, la inversión ha sido escasa y no se ha concentrado lo suficiente; los planificadores han utilizado horizontes temporales excesivamente breves y poco realistas, y dichas estrategias no se han integrado en esquemas más completos de desarrollo. Así, puede decirse del paradigma del centro hacia abajo lo que Shaw dijo de la cristiandad: no necesariamente está equivocada; lo que pasa es que nunca se la ha puesto a prueba.

A pesar de las diferencias entre los que defienden una forma u otra del paradigma de centro hacia abajo y los que favorecen el desarrollo de abajo hacia arriba, pueden encontrarse ciertas zonas de acuerdo (aunque varía la importancia dada a los diversos elementos) en cuanto a los medios apropiados para combatir la pobreza. Entre ellos se contarían: 1) mayor atención al desarrollo de los recursos humanos; 2) mayores esfuerzos para limitar el crecimiento de la población; 3) difusión más amplia y más rápida de la innovación agrícola; 4) planificación en términos de áreas económicas funcionales, y 5) vinculación de áreas económicas funcionales mediante una política de transporte y comunicaciones que no sólo estimule una difusión espacial más general de la innovación, sino que además facilite el movimiento de la producción agrícola y de la industria liviana desde las áreas rurales a los grandes mercados urbanos.

El paradigma del centro hacia abajo sugiere que, a pesar de sus defectos, el dualismo económico y las estrategias de polos de crecimiento pueden aumentar el incremento del producto interno bruto en forma más rápida que otras estrategias alternativas. Además, significa que, mientras pueda esperarse que se produzca el síndrome de divergencia y convergencia respecto de las diferencias de ingreso entre regiones y clases sociales, aparentemente no sería lo más acertado disminuir el crecimiento agregado, es decir, lograr una mayor igualdad

(I/21230) / a costas de

a costas de disminuir la porción que corresponde a cada uno. ¿En qué medida son válidos estos supuestos? Los problemas teóricos han sido aclarados en gran medida en los debates académicos de los últimos tres decenios. Sin embargo, se hace necesario un examen empírico completo de casos específicos, no sólo para hacer más realistas los supuestos de la teoría del desarrollo, sino también para contribuir a dar pautas para políticas capaces de crear mucho mayores oportunidades económicas para la mayoría pobre de la población de los países en desarrollo.

REFERENCIAS

- Berle, A.A. (1963) The American Economic Republic (Harcourt).
- Berry, B.J.L. (1970) The geography of the United States in the year 2000, Transactions, 51, 21-53.
- Boudeville, J. (1972) Aménagement du territoire et polarisation (Génin).
- Brown, E.H.P. and S.V. Hopkins (1955) Seven centuries of building wages, Economica, 22, 195-206.
- Brown, E.H.P. and S.V. Hopkins (1956) Seven centuries of the prices of consumables, compared with builders' wage-rates, Economica, 23, 296-314.
- Coraggio, J.L. (1975) Polarization, development, and integration, in Kuklinski, A. (ed.), Regional Development and Planning: International Perspectives (Sijthoff).
- Enke, S. (1963) Economics for Development (Prentice-Hall).
- Fleming, M. (1955) External economies and the doctrine of balanced growth, Economic Journal, 65, 241-56.
- Friedmann, J. (1966) Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela (MIT Press).
- Friedmann, J. (1972) A general theory of polarized development, in Hansen, N. (ed.), Growth Centers in Regional Economic Development, pp. 82-107. (The Free Press).
- Friedmann, J. (1973) Urbanization, Planning and National Development (Sage).
- Friedmann, J. and M. Douglass (1978) Agropolitan development: towards a new strategy for regional planning in Asia, in Lo, F.C. and K. Salih (eds.) Growth Pole Strategy and Regional Development Policy (Oxford: Pergamon Press), 163-92.

/Gaile,G.L.

(I/21230)

- Galle, G.L. (1973) Notes on the concept of 'spread', unpublished paper, Department of Geography, University of California, Los Angeles.
- Gilbert, A. (1975) The arguments for very large cities reconsidered, Urban Studies, 13, 27-34.
- Hansen, N. (1968) French Regional Planning (Indiana University Press).
- Hansen, N. (1970) Rural Poverty and the Urban Crisis (Indiana University Press).
- Harbison, F.H. (1973) Human Resources as the Wealth of Nations (Oxford University Press).
- Hirschman, A.O. (1958) The Strategy of Economic Development (Yale University Press).
- Holland, S. (1976) Capital versus the Regions (Macmillan).
- Iacocca, L.A. (1977) Myth of the big, bad multinational, Newsweek, 12 September, p. 21.
- Johnson, E.A.J. (1970) The Organization of Space in Developing Countries (Harvard University Press).
- Lampard, E.E. (1968) The evolving system of cities in the United States: urbanization and economic development, in Perloff, H.S. and L. Wingo, Jr. (eds.), Issues in Urban Economics (Johns Hopkins Press).
- Lasuén J.R. (1973) Urbanisation and development—the temporal interaction between geographical and sectoral clusters, Urban Studies, 10, 163-88.
- Mera, K. (1978) The changing pattern of population distribution in Japan and its implications for developing countries, in Lo, F.C. and K. Salih (eds.) Growth Pole Strategy and Regional Development Policy (Oxford: Pergamon Press), 193-216.
- Mera, K. (1977) Population concentration and regional income disparities: a comparative analysis of Japan and Korea, in N. Hansen (ed.),

- Human Settlement Systems: International Perspectives on Structure, Change and Public Policy, pp. 155-76. (Ballinger).
- Moseley, M.J. (1973) The impact of growth centres in rural regions, Regional Studies, 7, 80-120.
- Myrdal, G. (1975) Rich Lands and Poor (Harper & Brothers).
- Nichols, V. (1969) Growth Poles: An Evaluation of their Propulsive Effect, Environment and Planning, 1, 193-208.
- Nurkse, R. (1952) Some international aspects of the problem of economic development, American Economic Review, 42, 571-83.
- Perroux, F. (1955) Note sur la notion de pole de croissance, L' economie du XXeme siecle. 2d edn., pp. 142-54. (Presses Universitaires de France)
- Pred, A. (1976) The Interurban Transmission of Growth in Advanced Economies: Empirical Findings Versus Regional Planning Assumptions (International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria).
- Richardson, H.W. (1976) Growth pole spillovers: the dynamics of backwash and spread, Regional Studies, 10, 1-19.
- Richardson, H.W. and M. Richardson (1975) The relevance of growth center strategies to Latin America, Economic Geography, 51, 163-78.
- Rodwin, L. (1963) Choosing regions for development, Public Policy, 12, 141-62.
- Rondinelli, D.A. and K. Ruddle (1976) Urban Functions in Rural Development: An Analysis of Integrated Spatial Development Policy (Office of Urban Development, Agency for International Development, US Department of State).
- Rosenstein-Rodan, P.N. (1943) Problems of industrialization of eastern and southeastern Europe, Economic Journal, 53, 202-11.

Singer, H.W. (1949) Economic progress in underdeveloped countries.  
Social Research, 16, 1-11.

Williamson, J. (1965) Regional inequality and the process of national  
development: a description of the patterns, Economic Development  
and Cultural Change, 13, 3-45.









