

## **Comentarios a un artículo**

**Edgar Forero Pardo**

*Profesor-investigador del Centro  
Interdisciplinario de Estudios  
Regionales —Cider— Uniandes,  
Bogotá.*

Haremos a continuación, algunos comentarios al artículo “Desarrollo Económico y Organización Espacial” del profesor Ricardo Mosquera, publicado en el número anterior de esta revista.

El autor intenta identificar y analizar la forma cómo algunos procesos del desarrollo económico, y en particular los procesos de industrialización, afectan la organización espacial. Se trataría de explicar “cómo se opera un proceso de concentración permanente de actividades económicas, que a su turno incide sobre el crecimiento físico y de la población”<sup>1</sup>, considerando además factores relevantes diferentes a los puramente económicos (sociales, culturales, institucionales, etc.).

Para ello, retoma el modelo de “crecimiento regional por etapas” (evolucionista y fuertemente basado en la doctrina económica neoclásica), tratando de hacer un paralelo entre las consecuencias espaciales que éste identifica y lo que podríamos caracterizar como transformaciones espaciales en el caso de América Latina, a lo largo de las “etapas” de Colonia, Semicolonia y Neocolonia, especialmente durante las dos últimas. A continuación, el autor hace referencia a los efectos espaciales más relevantes de las diferentes formas de producción capitalista, desde la cooperación simple hasta la automatización, para examinar finalmente el comportamiento espacial de las grandes corporaciones multinacionales. Aquí, los países aparecen “convertidos en sucursales (de las multinacionales) no sólo respecto de su función económica, sino respecto de los papeles culturales, políticos y sociales...”<sup>2</sup>.

1. A este respecto, ver la introducción. Pág. 155.

2. Ello refleja la gran importancia que el autor otorga al comportamiento de las firmas, aunque utilice el caso de las corporaciones multinacionales como factor expli-

Finalmente, el autor retoma el modelo de base exportadora como el instrumento analítico que le permite analizar empíricamente el comportamiento de cada una de las cuatro ciudades escogidas como caso en la investigación expuesta en el libro. Es necesario anotar que el referido modelo se constituye quizá en la herramienta más elaborada para el análisis económico-espacial, la cual ha sido derivada de la escuela keynesiana.

El artículo es de un indudable interés didáctico, dado que expone con sencillez y claridad los principales planteamientos de cada uno de los modelos tomados como referencia, y en especial muestra las posibilidades de aplicación del modelo de base económica.

Sin embargo, es indispensable hacer algunas consideraciones acerca de las dificultades que aparecen cuando se intenta hacer una aproximación crítica al análisis de la relación entre el desarrollo económico y la organización espacial.

La primera, es la efectiva carencia de instrumentos analíticos derivados de los enfoques no ortodoxos, lo cual obliga a los investigadores a utilizar modelos de origen neoclásico (caso del modelo del crecimiento por etapas o el de la base económica) dentro de un contexto teórico que se plantea interrogantes imposibles de resolver a partir de los citados modelos. Ello plantea un reto, y es el de intentar desarrollar modelos analíticos que se adecúen de mejor manera a un enfoque teórico crítico. Ello se refleja en el trabajo de referencia, ya que solamente se mencionan las diferentes formas de producción industrial capitalista, sin intentar explorar bajo esta óptica el caso concreto de las ciudades latinoamericanas. Por el contrario, el autor opta claramente por modelos con poca capacidad explicativa de los procesos que, paradójicamente, se busca analizar y explicar.

Evidentemente, no es posible incluir en ellos los aspectos no puramente económicos del desarrollo y sus implicaciones espaciales, ni siquiera los efectos de la dominación que ejercen unos agentes económicos sobre otros, los cuales (aunque reducidos a lo puramente tecnológico) sí han sido considerados en el instrumental analítico derivado de la teoría de los polos de desarrollo (la firma motriz y la región motriz). Esta, parece ser más apropiada que el modelo de base económica, para

tivo de la manera de pensar muy propia de los analistas de la economía espacial, inspirados en la corriente neoclásica, que pierde de vista tanto las incidencias espaciales del modelo de acumulación (que son indirectas), como las incidencias sobre la organización espacial, generadas por la forma específica de articulación de las diferentes unidades productivas en procesos económicos (algo asimilable al concepto de espacio económico en Perroux).

analizar los procesos de concentración espacial de las actividades económicas.

La segunda consideración, es de orden propiamente teórico, y se refiere a la noción de *espacio* que explícita o implícitamente, voluntaria o involuntariamente, domina tradicionalmente en el campo del análisis económico-espacial, y a la manera de concebir su relación con los *procesos sociales*<sup>3</sup>. El espacio tiende a ser considerado como un mero receptor de los procesos de la vida individual y colectiva, y no como un elemento constitutivo de ella. Por otro lado, existe una tendencia generalizada a correlacionar en forma mecanicista, los cambios ocurridos en los procesos sociales (en este caso los procesos de industrialización) con las variaciones en la organización espacial, sin tener en cuenta que es esta una relación *indirecta*. Ello introduce en una camisa de fuerza al investigador, lo cual no le permite identificar aspectos claves del proceso de industrialización, así ellos no tengan efectos espaciales directos o inmediatos<sup>4</sup>.

Por otra parte, a pesar del interés manifiesto en identificar aspectos determinantes diferentes a los puramente económicos en las relaciones entre el desarrollo económico y la organización espacial, el trabajo se queda prisionero de un enfoque economicista. Ello, porque la noción de PROCESOS SOCIALES, en relación con el espacio, implica considerar la estructura de poder territorialmente localizada, lo cual supone la existencia de grupos de poder que utilizan un *poder relativo* en la orientación general de las actividades económicas, definiendo además la forma de distribución de los recursos sociales y los excedentes económicos entre los diferentes sectores sociales, y entre los diversos lugares de la estructura espacial. Aquí, el rol del Estado al nivel macro, y la operatividad de los intereses al nivel micro, juegan un papel que no es posible desestimar<sup>5</sup>.

3. A este respecto, estamos de acuerdo con J. L. Coraggio, quien manifiesta la necesidad de crear las nociones útiles de ESPACIO y de PROCESOS SOCIALES, que permitan liberar al análisis regional de la camisa de fuerza economicista (y en un sentido más general, positivista) en la cual se encuentra todavía.

Ver: J. L. CORAGGIO: Cuestiones metodológicas relativas al análisis de los procesos regionales en América Latina; 1977.

4. Por ejemplo, la importancia que adquiere el conocimiento de las características del proceso de acumulación, así este aspecto no pueda ser espacializable, ni tenga efectos espaciales directos, dado que su "nivel de resolución" es el nivel macroeconómico.

5. Es ostensible que la referencia que hace el autor a la noción de relaciones sociales de producción tiene un carácter puramente economicista, que no permite ligar lo económico con lo político, es decir, que vela dos dimensiones de un aspecto esencial: el

Cualquier aproximación teórica hacia la relación entre el desarrollo económico y la organización espacial, debe dejar claro cómo se inscribe el análisis específico de los procesos económicos (en este caso la industrialización) dentro del contexto atrás mencionado, es decir, dentro del conjunto más general de determinaciones sobre la organización del espacio.

Es esta la única manera de superar el sesgo economicista en el análisis espacial, aunque nos tememos que ello es imposible de implementar con el instrumental metodológico elegido por el autor.

Por último, anotaremos algunas reflexiones acerca de los factores que este identifica para explicar los procesos de concentración permanente de actividades económicas: las "economías y deseconomías" que guían las decisiones de localización de las firmas.

Creemos que, justamente, lo que limita en mayor medida la capacidad explicativa es el confinamiento del análisis en el comportamiento individual de las firmas, ya que para una explicación comprensiva sería necesario considerar tres niveles del análisis, como mínimo<sup>6</sup>:

- a) El rol de la industrialización en el *modelo concreto de acumulación* vigente durante el período histórico analizado (nivel macro-económico).
- b) El rol de la industrialización dentro de los *procesos económicos* concretos que tienen lugar a nivel regional y sus incidencias espaciales.
- c) El comportamiento individual de las firmas, en el contexto de la *competencia desigual*. Al parecer, el autor subordina la dinámica de la organización espacial a este tercer nivel de determinación.

Es evidente que la comprensión de las características específicas de la estructura individual de una ciudad o región, no pueden tener lugar sin el análisis de las características concretas del proceso de industrialización de un país, determinado tal proceso por el modelo de acumulación nacional, al nivel macroeconómico.

Aunque tal aspecto no es directamente espacializable, es el nivel determinante respecto a las características y a la evolución de la estruc-

poder. Es precisamente al considerar el proceso económico y las relaciones de producción como una "malla de poder", como es posible examinar las condiciones y mecanismos a través de los cuales los intereses de grupo se expresan, delineando así el continuo reacondicionamiento que tiene lugar en la configuración regional de la estructura de poder.

6. Cada uno de ellos obedece a un diferente "nível de resolución" de los procesos económicos: el primero, al nivel macroeconómico; el segundo, al nivel regional y/o interregional; el último, al nivel de la unidad productiva.

tura industrial de un país, y ello se ha de reflejar, indirectamente, en la forma como se localizan estas actividades sobre el espacio.

Por otra parte, lo que es posible de espacializar son los PROCESOS ECONOMICOS concretos, los cuales articulan una serie de actividades productivas diversas (agrícolas, industriales, comerciales, financieras, transportes, etc.) dirigidas hacia mercados del orden internacional, nacional, regional o puramente local. Y en este nivel, es importante determinar la posición relativa de la producción industrial, la cual no siempre aparece como dominante en los procesos económicos regionales (al contrario de la hipótesis del autor).

Los procesos económicos, por otra parte, implican la coexistencia de diferentes relaciones sociales de producción, y la presencia de diferentes sectores que incluyen desde la producción no capitalista, hasta el capital monopólico y el capital estatal<sup>7</sup>, lo cual implica formas diferentes de vinculación de la población a las actividades productivas. Todo ello hace aún más complejo el análisis de los factores explicativos que nos ocupan, complejidad que no puede ser agotada mediante la simple distinción entre "actividades básicas" (exportadoras) y "no básicas" (domésticas) del modelo de base económica.

Finalmente, es importante tener en cuenta que las decisiones de localización de las firmas no aparecen siempre en condiciones de competencia perfecta, sino que la competencia desigual y los procesos de centralización y concentración de capital, aunados a la monopolización de los mercados son realidades cotidianas en los países dependientes, que no pueden ser considerados adecuadamente en el modelo de base económica, a pesar de ser condiciones determinantes sobre la forma de estructuración de los procesos económicos, y por ende, de las características de la estructura industrial de una ciudad o región<sup>8</sup>.

Vale decir que el tipo de industrias presentes en una ciudad o región, la rama del capital en que operan, el grado de monopolización o no del respectivo mercado, la forma de producción dominante en cada

7. D. Burnett y K. Post, identifican cuatro sectores de actividad económica en las áreas urbanas del capitalismo dependiente: el sector estatal, el capital monopólico y oligopólico, el sector de capital concurrencial, y el sector pequeño capitalista y no capitalista. Ver: D. BURNETT y K. POST, *Urban employment in underdeveloped capitalism: some notes towards a general analytical frame*; The Hague, Institute of Social Studies, 1977.

8. A este respecto, vale la pena citar el concepto esbozado por Stuart Holland, acerca del "poder meso-económico". Ello se refiere al poder que alcanzan las grandes corporaciones respecto al manejo del mercado y las decisiones de localización no sólo de sus propias firmas, sino de todas las demás, amén de su grado de incidencia en la

una de esas ramas, sus relaciones con otros sectores productivos, etc. van configurando una estructura múltiple, compleja y contradictoria, cada uno de cuyos elementos y relaciones juega un papel en la explicación de los procesos de concentración (o desconcentración) espacial de las actividades económicas.

Aunque, evidentemente, los factores explicativos mencionados a lo largo de este comentario, no pueden ser incluidos en el modelo de base económica, dada su naturaleza, sería indispensable por lo menos esbozar cómo todos ellos configuran el contexto económico y social concreto dentro del cual se inscriben las unidades económico-espaciales a ser analizadas, y delimitar la capacidad explicativa de un modelo que se asume con carácter puramente instrumental.

orientación general del proceso de acumulación. El surgimiento de este "sector meso-económico", entre el nivel macro de la teoría y las políticas, y el nivel micro de las pequeñas firmas competitivas, permite entender las relaciones entre la competencia desigual y el desbalance regional. Ver: S. HOLLAND, Capital Vs The Region; MacMillan Press, 1976. Cap. 5: Unequal competition and regional imbalance; pp. 127-161.