

EL FENOMENO DE LA CONCENTRACION Y CENTRALIZACION ESPACIAL EN AMERICA LATINA: ELEMENTOS PARA UNA DISCUSION *

ALEJANDRO B. ROFMAN **

INTRODUCCIÓN

En este trabajo intentaremos formular algunas precisiones acerca del modo actual como se manifiesta el proceso de concentración y centralización espacial en América latina. El cumplimiento de tal propósito se efectuará a través del análisis de las características generales que afronta el proceso de expansión industrial de los últimos 20 años, orientando el enfoque hacia los aspectos más directamente relacionados con la dimensión espacial de tal proceso.

Nuestra hipótesis fundamental a desarrollar será que el tipo de relaciones espaciales que ha desatado el modo como el proceso de industrialización se manifiesta en los principales países del Area se compone de variables y parámetros que causarán lenta pero persistentemente una alteración en los patrones tradicionales de concentración y centralización espacial hasta hace poco vigentes.

En la medida que en el Area se asiste a un nuevo tipo de industrialización, incluida dentro del modelo de dependencia tecnológico-

financiera que afecta a toda Latinoamérica, también se observan formas modernas de estructuración espacial, cuya dilucidación surge como indispensable si se pretende evaluar las tendencias previsibles en las próximas décadas. La discusión y convalidación de esta hipótesis, que ocupará las siguientes páginas, no tiene otro fin que aportar un nuevo elemento de discusión a los debates sobre el subdesarrollo en América latina.

1. LA INDUSTRIALIZACION DEPENDIENTE Y SU EXPRESION CENTRAL: LA EMPRESA MULTINACIONAL

La industrialización dependiente se manifiesta contemporáneamente en el ámbito latinoamericano a través de distintas formas de penetración y control externo del aparato productivo local.

La forma más típica, generalizada y conocida consiste en la inversión directa, que se dirige tanto a la incorporación de nuevos capitales productivos como a la adquisición de actividades de manos de sus poseedores de origen nacional.

Otra forma de expresión de la dependencia tecnológico-financiera en el proceso de industrialización está constituida por las cesiones de marcas, patentes o procedimientos de fabricación que se realizan desde el exterior hacia unidades productivas instaladas en el país receptor, sin que sea necesario

* El presente trabajo fue presentado por el autor en el Seminario Internacional sobre Planificación Regional y Urbana en América Latina, organizado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Viña del Mar, abril de 1972.

** Director del Centro de Estudios Urbanos y Regionales, CEUR, del Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, Argentina.

cambiar la tenencia legal del capital accionario.

El tercer y último tipo se vincula con la contratación de préstamos en moneda extranjera destinados a financiar la adquisición de equipo productivo o insumos necesarios para el proceso manufacturero.

Estas distintas formas de incorporación de recursos externos que se manifiestan activamente desde mediados de la década del 50 comprenden un espectro muy amplio de actividades y firmas por lo que se torna preciso un análisis más particularizado para relacionarlas con los efectos que provocan a escala espacial.

En tal sentido, corresponde individualizar al actor fundamental de este proceso, que actúa como protagonista en cada una de las formas en que se manifiesta la nueva industrialización dependiente ¹.

La corporación multinacional, pues de ella se trata, asume su presencia en la realidad internacional luego de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, empresas de similares características podían ya encontrarse con antelación, aunque indudablemente sin contar con la capacidad financiera, el potencial tecnológico, la complejidad operativa y la creciente diversificación que define actualmente a la empresa multinacional.

No es nuestra intención en este trabajo efectuar un análisis detallado de este complejo económico contemporáneo. Sólo nos interesa identificar su rol en el proceso de concentración productiva y centralización económica acaecida en los últimos veinte años en las principales estructuras industriales de los países latinoamericanos de mayor nivel de desarrollo relativo ².

¹ Excluimos, entonces, a las empresas que operan en la intermediación o el financiamiento exclusivamente y cuya relación con el proceso de localización industrial es mucho menos directa.

² Entendernos como concentración productiva a la referida a las empresas. En este sentido, nuestro concepto es similar al que utiliza Sylos Labini en su conocido trabajo y que denomina "concentración económica" — SYLOS LABINI, Paolo, *Oligopolio y proceso técnico*, Barcelona, 1988, p. 18. En cuanto al concepto centralización económica define la concentración de la capacidad decisional del sistema económico en un punto geográfico determinado.

En tal sentido, se puede partir de una proposición general, que luego ejemplificaremos en forma empírica. La presencia de la corporación multinacional, cuya sede matriz por lo general se encuentra en los Estados Unidos de Norteamérica, implica una acelerada monopolización de los mercados respectivos por parte de filiales o subsidiarias de dichas empresas. El dominio monopólico u oligopólico de los mercados productivos por un número cada vez más reducido de empresas en donde intervienen poderosos intereses externos al área se justifica por el vuelco masivo de la capacidad financiera, de negociación, de promoción publicitaria y de técnicas de fabricación y comercialización que las empresas multinacionales disponen. Esta creciente absorción del mercado permite a las filiales nacionales que actúan tanto a través de sociedades creadas bajo el amparo de las legislaciones de los respectivos países o asociados con los capitales nacionales liderar rápidamente los sectores productivos respectivos. El mecanismo utilizado por estas empresas para dominar los mercados ha sido distinto al que, hacia fines del siglo XIX, caracterizó el surgimiento de los monopolios en el hasta entonces sistema de economía competitiva. En aquella oportunidad, la firma monopólica que hace su aparición, ya sea a través de la guerra de precios o de adquisición directa, desplaza o absorbe las empresas menores competidoras, quedando de tal modo dueña de todo o un importante segmento del mercado. En la actualidad, en cambio, parte de las nuevas inversiones se establecen en áreas de mercados vírgenes, anteriormente no ocupadas por competidor alguno. El modo como esta nueva inversión tiene lugar, las condiciones que la rodean en cuanto a las ventajas que les son acordadas y la circunstancia de que deben operar en sectores productivos que la misma empresa inaugura genera un efecto espacial distinto al verificado por la acción de la firma monopólica del último cuarto del siglo pasado, en las naciones industrialmente desarrolladas. Esta es una razón adicional para remarcar el modo de comportamiento de esta unidad decisional líder en el mercado.

La filial de la empresa multinacional que se instala en la región lo hace para atender la demanda local anteriormente importada de

bienes de producción, bienes intermedios o materias primas que requieren un complejo procesamiento técnico. Dada la política de industrialización instaurada, que impone un ritmo de producción dinámico a las ramas química, petroquímica, maquinarias, metal-mecánica, etc., estas filiales se ven precisadas para cumplir los planes productivos, a importar sistemas tecnológicos avanzados, materializados a través de los equipos que se utilizan contemporáneamente o en el pasado inmediato en las plantas ubicadas en las sedes matrices. Simultáneamente, el apoyo estatal se manifiesta en exenciones impositivas, permisos excepcionales para importaciones libres de derechos aduaneros de maquinarias y de partes de producción para el ensamblado de productos para entregar al mercado en la etapa inicial de la actividad, facilidades físicas de instalación, otorgamiento de créditos de fomento especiales, etc. Las empresas se encuentran así con una reducción diferencial de sus costos de producción con respecto a posibles competidores potenciales del país receptor, dada la mayor productividad física que deriva de la moderna tecnología importada y dados los subsidios otorgados por el Estado vía las medidas de estímulos enunciadas.

El nivel de las remuneraciones otorgadas a la fuerza de trabajo contratada, si bien merece un análisis extenso para especificar sus características distintivas con respecto al que se abona a los ocupados en las actividades tradicionales, es más bajo que el que deben afrontar las filiales o la casa matriz en el país de origen.

A su vez, la fijación de los precios de los productos que entrega al mercado la nueva planta instalada depende de decisiones externas al mismo mercado. En ese caso, es la misma empresa o el Estado o un acuerdo entre ambos lo que determina el precio del bien en el mercado.

La posición monopolística u oligopolística en el mercado permite a las filiales de las empresas multinacionales fijar los precios tales que, por definición, son mayores a los que registrarían en un mercado competitivo. Si los costos de producción son menores a los de eventuales competidores y los del precio del producto en el mercado son relativamente mayo-

res, ello indica una elevada generación de excedente económico en el sector industrial monopolista de propiedad extranjera³. Esta conclusión adquiere una singular importancia cuando se considera cuáles son los sectores productivos en donde la inversión externa predomina. Uno de ellos, quizás el más importante, es la industria automotriz. Otros sectores se vinculan a la provisión de insumos esenciales para el proceso productivo, anteriormente importados, como ser derivados de la petroquímica y química, de utilización intensiva en la industria plástica, farmacéutica y textil. Si los precios de mercado de estos bienes esenciales son elevados, se produce un traslado automático hacia los sectores que los utilizan, incrementando, a su vez, los precios en el mercado final.

El efecto de este doble proceso divergente en el sentido en que operan los costos y los precios en los mercados de las empresas monopolísticas consiste en un indudable incremento de las respectivas tasas de explotación. Si el ritmo de producción es dinámico, se operan dos procesos simultáneos, provocados por el comportamiento citado. De un lado, se incrementa la participación de las ramas lideradas por tales empresas en el total del valor agregado del sector manufacturero. Es así como en varios de los países que se han incorporado a esta etapa, la expansión del producto bruto industrial se explica casi totalmente por la expansión de un grupo reducido de ramas de actividad en las que nuevas empresas de comportamiento monopolístico ocupan prácticamente el mercado de producción. De otro lado, y dado el fuerte peso re-

3 Cf. M. C. Tavares y J. Serra. "En el caso del capitalismo latinoamericano —en mayor caso que el de sus congéneres desarrollados— son las actividades más modernas y las empresas líderes las que están en una posición privilegiada para generar y apropiarse de una mayor parcela del excedente económico. Esto no sólo se debe a su mayor o más alta productividad física, originada por el uso de técnicas más avanzadas y eficaces, sino también a que pueden mantener las remuneraciones a niveles distantes de esa productividad real, a raíz, entre otras causas, de la gravitación directa o indirecta del nivel bastante más bajo de los salarios en el conjunto de la economía". En Tavares, M. C. y Serra, J. "Más allá del estancamiento; una discusión sobre el estilo del desarrollo reciente en Brasil", en Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Año 1, N° 1, 1971, Santiago, 1971, p. 19.

lativo de estas actividades en el total de la producción manufacturera nacional, se acentúa el carácter regresivo en la distribución personal del ingreso, al apropiarse el sector productivo que más aporta al incremento marginal del producto bruto de montos crecientes de plusvalía.

Este fenómeno no sólo se vincula al creciente ritmo de concentración productiva sino que se refleja en la visible tendencia hacia una mayor centralización económica. El incremento del excedente económico así generado tiene un destino concreto, que incide sobremanera sobre los procesos de concentración económica y concentración espacial, entre otros. El grupo de los receptores del aumento marginal del producto bruto expresado, en su mayor parte, en el excedente económico originado en las actividades de las filiales de las empresas multinacionales, es progresivamente menor y detenta crecientes cuotas de poder dentro del sistema nacional respectivo. O sea, que un conjunto más reducido de unidades de decisión que en décadas anteriores, con el polo de las decisiones fuera del territorio nacional, logra aumentar más que ningún otro segmento del bloque dominante y de la sociedad toda su capacidad de control y dominio.

Sin embargo, el análisis, con ser ya por demás parcial, omite otros aspectos de necesaria consideración.

Las políticas económicas puestas en vigencia contemporáneamente a la irrupción en los mercados nacionales de estas poderosas empresas, tienen por objetivo asegurar a las mismas la prosecución de sus tareas en condiciones monopólicas y/o oligopólicas y garantizar la libre remisión de las utilidades, intereses y regalías a las casas matrices localizadas fuera de cada uno de los correspondientes países receptores. Entre el conjunto de las medidas adoptadas para satisfacer ambos objetivos nos interesa remarcar las relacionadas con el mantenimiento de un mercado de cambios sin restricciones y con una política salarial que preserve la tendencia hacia una redistribución regresiva del ingreso.

Las sucesivas devaluaciones monetarias, para mantener la paridad del tipo de cambio nacional al nivel internacional frente a

su constante pérdida de valor, se constituye en una de las herramientas más utilizadas.

A ello se le debe agregar la política depresora de los salarios reales, aplicada con preferencia a través de disposiciones oficiales directas, sin la intervención de las organizaciones sindicales en planos de negociación con sus similares de los empresarios. Las restricciones han consistido en limitar el incremento de los salarios nominales a niveles no mayores que el del incremento del nivel de índice de costo de vida. Incluso, en algunos países como la Argentina, el salario real promedio se ha ido reduciendo en los últimos años dado el rezago entre el incremento de los precios de los productos de consumo y los salarios nominales fijados por el Estado. Esta intervención oficial directa, y sus características más salientes, ilustran adecuadamente acerca de los intereses prevalecientes en el bloque en el poder y de la elevada influencia de los grupos monopólicos extranjeros en la estructura del eje dominante. El mantenimiento o la leve disminución del salario real medio supuso que el incremento marginal de la productividad que ha tenido lugar en los últimos veinte años por la introducción de técnicas con alta densidad de capital, se transformó en un nuevo componente del mayor excedente económico apropiado por los sectores propietarios dominantes.

El menor ingreso real disponible en manos de los sectores consumidores urbanos deprimió el nivel de la demanda, reduciendo consiguientemente el tamaño de los mercados consumidores de bienes tradicionales. La posibilidad de permanecer en el mercado por la reducción del nivel adquisitivo de la población consumidora sólo estuvo al alcance de los grupos empresariales con mayor poder de maniobra y cuya oferta de bienes y servicios no estuviera directamente relacionada con la demanda final del consumidor urbano de bajo o mediano nivel de ingreso.

Por el contrario, los sectores de la pequeña y mediana industria nacional, especialmente en los sectores de la manufactura liviana, de provisión de bienes tradicionales de consumo final no duradero o semiduradero, sufrieron una fuerte disminución en número de componentes y potencial económico.

Para reforzar lo expresado, haremos mención a una serie de estudios realizados en los países que más han visto crecer el sector monopolista manufacturero.

2. COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL AREA

Los contados estudios que han expuesto empíricamente el modo cómo afectan al proceso de concentración productiva y centralización económica la acción de filiales nacionales de empresas multinacionales se refieren a Argentina, Brasil y Chile.

En el caso argentino, la descripción puede comenzar citando a Ruth Sautu, en un trabajo pionero sobre el poder económico de la burguesía industrial argentina, donde hace referencia al resultado de una tabulación propia del relevamiento censal del año 1954.

De las 148.000 firmas censadas, 9.443 cubren más del 50 por ciento de la producción. O sea, el 6 por ciento de las plantas indus-

triales cubren el 50 por ciento de la producción.

Por otra parte, la autora mide el grado de concentración en algunas actividades. De las 202 actividades clasificadas para tal análisis, 59 cumplen el requisito de que más del 50 por ciento de la producción se realice en establecimientos de más de 100 obreros. En esas 59 actividades, hay 43 en donde figuran firmas con inversiones, total o parcial, de origen extranjero. Es remarcable, en el siguiente cuadro, la dominación de las firmas de capital extranjero en las ramas de más alta concentración económica.

Es decir, que al principio mismo del proceso de liberalización de las normas sobre ingreso de capital extranjero en la Argentina, que se dictan en el año 1953, ya existe una indudable presencia de empresas externas con alto poder económico en los sectores de mayor concentración productiva.

Informes posteriores que citaremos seguidamente, indican que la citada presencia ha ido en aumento.

CUADRO N° 1

ANALISIS DE LAS 59 RAMAS INDUSTRIALES CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA SEGUN TAMAÑO DE LAS PLANTAS PRODUCTIVAS

(Año 1953)

<i>Tipos de firmas</i>	<i>Firmas de más de 500 obreros</i>	<i>Firmas de más de 300 obreros</i>	<i>Firmas de más de 100 obreros</i>	<i>Total de firmas</i>
Participación directa de capital extranjero	16	7	20	43
Capital estatal	3	1	—	4
Capital privado				
<i>Antiguas</i>	3	—	4	7
<i>Nuevas</i>	—	1	4	5
	22	9	28	59

Fuente: Sautu, Ruth. *Poder económico y burguesía industrial en la Argentina*. DT. 59, CIS., ITDT., Buenos Aires 1969, p. 30.

Entre 1956 y 1966 las vetas de las 100 empresas industriales más importantes en la República Argentina crecieron más que proporcionalmente que el valor total de la producción manufacturera. La relación entre el monto de ventas de esas 100 empresas líderes y las de todo el sector de transformación se expandió del 20.78 por ciento en 1956, al 28.67 por ciento en 1966. Si se toman las 50 y las 20 empresas más importantes, el citado porcentaje pasa del 17.05 por ciento y el 11.9 por ciento al 23.1 por ciento y 16.2 por ciento respectivamente, entre 1956 y 1966⁴.

El aumento mayor en el proceso de concentración se produce en el momento en que entra en vigencia una ley extremadamente liberal de promoción de las inversiones extranjeras, en 1959 y prosigue hasta 1963, cuando

se instaure una política semi-restrictiva con respecto a las citadas inversiones. De este modo, el salto más importante en el porcentaje a que se hace referencia más arriba tiene lugar entre los años citados, pues pasa del 21.40 al 27.43 por ciento. Precisamente durante el auge de las inversiones extranjeras en el quinquenio referido, las mismas se orientaron particularmente hacia las ramas denominadas dinámicas. De entre las ventas de las 40 empresas extranjeras de mayor magnitud, el 72.8 por ciento se pueden clasificar como perteneciendo a las ramas dinámicas y sólo un 27.2 por ciento corresponden a las identificadas como vegetativas.

La presencia de las empresas extranjeras en los escalones superiores de los listados transcritos se refleja en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 2
EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS ENTRE LAS 100
MÁS IMPORTANTES

	Primeras 25		25 - 50		51 - 100	
	1957	1966	1957	1966	1957	1966
Empresas nacionales	16	8	21	13	49	29
Empresas extranjeras	9	17	4	12	1	21

Fuente: Skupch, Pedro, *op. cit.* p. 10.

Desde 1966, la incorporación de capital extranjero adopta una nueva modalidad, sin disminuir la que venía siendo dominante en el proceso inversor. Se trata de la adquisición de los activos físicos, del capital accionario o de la marca de fábrica de numerosas empresas de transformación que se encuentran, en el momento de su venta a inversores externos, en pleno funcionamiento. La facilidad con que este proceso de desnacionalización progresivo de un conjunto importante de establecimientos industriales (además de empresas bancarias, de intermediación mayorista,

etc.) ha ido teniendo lugar, se debe a varios factores, todos ellos originados por las políticas económicas instauradas luego del golpe militar de 1966 y que demuestran la cada vez más estrecha vinculación entre los grupos de poder aliados al capital extranjero y los sectores que controlan el aparato estatal⁵. La significativa devaluación monetaria de 1967 de magnitud muy superior a las anteriores tanto en valores absolutos como relativos, redujo bruscamente el valor de las acciones correspondientes a las empresas nacionales medi-

⁴ Skupch, Pedro. "Concentración industrial en la Argentina, 1956-66" en Desarrollo Económico, abril-junio 1971, vol. II, N° 41, pp. 12-13.

⁵ Una lista exhaustiva de las empresas desnacionalizadas hasta mediados de 1968 se puede consultar en el artículo de Julián Delgado titulado "Industria: el desafío a la Argentina", en la revista Primera Plana, N° 297 de septiembre de 1968.

das en moneda extranjera. Además, la libre transferencia de divisas, la plena libertad de negociación que se garantiza a quienes pretenden adquirir unidades de producción de capitales nacionales y las dificultades ya comentadas que éstas afrontan debido al achicamiento del mercado consumidor interno completan el conjunto de factores que hacen propicio el proceso de desnacionalización. Las empresas multinacionales ven así rápidamente ensanchado su horizonte de actividades, pues la compra de unidades productivas en funcionamiento les ahorra el lento período de maduración que supone la instalación original de una planta y les asegura el conocimiento del producto por parte del mercado consumidor, la prosecución de las líneas de crédito abiertas por las entidades financieras locales, etc. Este simple traspaso de la propiedad del capital accionario, a precios ínfimos a nivel internacional, permite a las empresas multinacionales obtener elevadas tasas de beneficio por unidad de capital invertido, con lo que se agudiza la redistribución regresiva del ingreso.

Ambos procesos, el de inversión directa como el de adquisición de empresas ya existentes, acrecienta hacia el final de la década del 60 la preeminencia de las firmas de origen extranjero entre las de mayor poder económico en el mercado. Un análisis casi contemporáneo ilustra sobre el incremento de la concentración económica operado desde el trabajo previamente comentado de Skupch. Aunque el informe que citamos no consigna el año para el cual se citan las cifras, estimamos que ha sido 1969. De las 100 compañías que en el citado año fueron las que más vendieron en la Argentina, 55 de ellas pueden ser consideradas como multinacionales. Si el análisis se reduce a las 10 empresas más grandes, 8 de ellas son extranjeras y si se lo amplía a las 20 mayores, 15 pertenecen a capitales externos⁶.

La situación que afrontaba Chile hasta hace dos años es por demás similar a la Argentina. Para efectuar esta afirmación nos basamos especialmente en un informe de CORFO y en un trabajo de Aranda y Martínez, que

formulan consideraciones sobre el grado de concentración productiva en la industria chilena.

El alto nivel de dicha concentración alcanzado en la década del 60 en la industria chilena se vio acompañado con el fuerte aumento de las inversiones extranjeras en los sectores estratégicos del proceso manufacturero nacional.

Sobre el primer aspecto, los datos censales de 1967 muestran cómo el 11.5 por ciento de los establecimientos, que son aquellos que ocupan más de 50 obreros, reúnen el 63.4 por ciento de la fuerza de trabajo total censada⁷. Más ilustrativo aún es la información referida a la participación de la gran, mediana y pequeña industria relevada en 1963, y que permite observar dos fenómenos característicos del comportamiento de las empresas de mayor dimensión en la industria chilena. Por una parte, el nivel de productividad por obrero ocupado, dada la elevada composición orgánica del capital y las innovaciones tecnológicas incorporadas desde el extranjero, es más elevado en las grandes empresas que en las pequeñas. En segundo término, el nivel del excedente económico se incrementa notoriamente en las grandes empresas de carácter monopolista, aun cuando dicho valor se encuentra subestimado por la ausencia de los pagos efectuados a ejecutivos y directivos de dichas empresas.

Sobre la mayor incidencia de la propiedad extranjera en la estructura empresarial, en especial en la sub-área de los grandes establecimientos, el trabajo que nos ocupa consigna que el 72.9 por ciento de las sociedades anónimas industriales a fines de la década del 60 poseían una participación del capital extranjero de más de 51 por ciento del capital accionario. A ello se agrega el hecho de que otro 16.9 por ciento de tales empresas exhibían una participación inferior a dicho 51 por ciento. Es decir; casi el 90 por ciento de las más grandes unidades productivas en el sector de transformación estaban total o parcialmente ligadas a la inversión externa⁸.

6 Piñón Arias, Evaristo. Las empresas multinacionales y sus efectos sobre la economía. Instituto de Estudios Económicos UCA, Buenos Aires, s/f. p. 24.

7 Aranda, Sergio y Martínez, Alberto. La industria y la agricultura en el desarrollo económico chileno, Santiago, 1970, p. 57.

8 Idem., p. 62.

CUADRO N° 3

CONTROL DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAL

<i>Tipo de control</i>	<i>% en las empresas con participación</i>	<i>% en los activos con participación</i>
— Sin control	10.2	9.4
— Control con menos del 51 por ciento de las acciones	16.9	49.9
— Control con más del 51 por ciento de las acciones	63.7 9.2	27.8 12.8
— Control con la totalidad de las acciones	100.0	100.0

Fuente: Aranda, S. y Martínez, A., *op. cit.*, p. 60.

Es interesante hacer notar cuáles son las ramas que lideran la expansión sectorial. Así, entre los años 1960 y 1967, las ramas papel y celulosa, caucho, industrias químicas, derivados del petróleo y el carbón, productos metálicos, construcción de maquinarias y material de transporte superan la tasa anual del 10 por ciento en el crecimiento del valor agregado. Todo el sector, en cambio, se expandió en el mismo período al 6.8 por ciento anual y el sector denominado vegetativo lo hizo al 3.3 por ciento⁹.

Observando las áreas en donde las empresas extranjeras han efectuado sus principales inversiones en el período e influjos de la legislación estatal de fomento, se advierte que son las cuatro siguientes: química, material de transporte, maquinaria eléctrica y productos metálicos¹⁰. Hay, por lo tanto, coincidencia entre actividades monopólicas de origen externo al país y áreas productivas responsables del crecimiento sectorial.

Si volvemos nuestra atención a la experiencia brasileña contemporánea observaremos indicadores similares a los ya transcritos. En este sentido, una información muy valiosa se encuentra citada en el informe ya consultado de CORFO. Allí se dice que, en el caso espe-

cífico de Brasil, la incorporación de capital extranjero realizada hasta el 31 de diciembre de 1968 fue destinada "en un 85 por ciento a las industrias que podrían calificarse de dinámicas, en un 12 por ciento a las industrias tradicionales y en un 3 por ciento a las industrias varias. El grupo de industrias tradicionales creció en promedio a un 5.8 por ciento; en cambio, el grupo de industrias dinámicas lo hizo a un 11.8 por ciento"¹¹.

Este dato inicial, para que permita arribar a conclusiones similares a las de los dos países anteriores, requiere conocer la composición de los mercados productivos en las distintas ramas de actividad.

El proceso de concentración productiva se ha acelerado en los últimos 20 años en el Brasil. Sobre los datos del censo de 1959 en comparación con el de 1949, Dos Santos demuestra la tendencia de las plantas de mayor tamaño a apropiarse de porciones crecientes del mercado productivo. Para ello, utiliza la información referida a la industria localizada en el estado de San Pablo, el que reúne el 70 por ciento de la producción nacional. Mientras que el porcentaje del valor de la producción de las empresas que poseen más de 100 obreros pasa del 63.2 por ciento al 69.9 por ciento entre 1949 y 1959, el crecimiento del respectivo porcentual es mucho más notorio

⁹ Idem., p. 64.

¹⁰ Bitar, Sergio. La inversión extranjera en la industria chilena, CORFO, Santiago, Chile (mimeo), 1971, p. 5.

¹¹ Hierro., p. 4.

en las empresas que emplean más de 500 obreros. En 1949 ese segmento numéricamente reducido de grandes empresas englobaba el 28.7 por ciento de la producción total. En 1959, el porcentual se eleva al 40.2 por ciento. Como adecuadamente afirma Dos Santos, "ello muestra que, en sólo 10 años, las empresas de más de 500 obreros pasaron de una situación de inferioridad a un nítido predominio del sector industrial" ¹².

Este rápido incremento de la concentración productiva se advierte con mayor nitidez en las actividades denominadas genéricamente dinámicas, en las que tiene lugar una acentuada monopolización de los mercados. En el sector metalúrgico de San Pablo, por ejemplo, hacia 1963, la parte de producción correspondiente a las 3 empresas más grandes de cada actividad (estructuras metálicas, herramientas agrícolas, arados, motores eléctricos, refrigeradores, máquinas de lavar, balanzas y ascensores) reunía del 76 al 99 por ciento del total de la producción respectiva ¹³. El dominio de este conjunto de mercados productivos correspondientes a las áreas de mayor dinamismo en el período por parte de un grupo reducido de empresas de elevado poder económico obliga a conocer el origen de los respectivos capitales. La influencia externa es, en ese sentido, por demás relevante. El mismo Dos Santos hace mención a una investigación efectuada por el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Río de Janeiro, en el año 1965, referente a la composición de los grupos económicos más poderosos del Brasil contemporáneo y en donde se demuestra que el "capital extranjero predomina entre los grupos más importantes de la economía brasileña" ¹⁴.

Para corroborar esta afirmación, la investigación de referencia analizó el conjunto de los 55 grupos económicos con un capital accionario superior a los 4.000 millones de cruzeiros. De tal grupo de grandes empresas líderes en el mercado, el 56.4 por ciento son de capital extranjero. Si el análisis se amplía a los grupos económicos que poseen un capital accionario superior a 900 millones de cruzei-

ros, el número de empresas englobadas suman 276. "Los grupos extranjeros de todo el universo sumados a los grupos nacionales con vinculaciones accionarias a grupos del exterior, representan el 68.4 por ciento de los grupos económicos de más de 900 millones de cruzeiros y, por lo tanto, de los grupos económicos que controlan la economía nacional" ¹⁵.

El enfoque expuesto con relación a las formas de organización de los mercados y el origen del capital de las empresas de mayor poder económico de los tres países latinoamericanos en estudio coinciden en sus aspectos más salientes.

Dado el peculiar modo de inserción de la economía del área que están atravesando una etapa inicial en el proceso de industrialización dependiente, resulta indispensable retener, para cualquier análisis sectorial, las características precitadas.

La evaluación de las formas que adopta el proceso de concentración geográfica en el período que se inicia a mitad de la década del 50 debe necesariamente partir del análisis del comportamiento a nivel espacial de las grandes unidades de producción, en su mayoría filiales de empresas multinacionales, que actúan en mercados hasta el momento inexistentes, y en condiciones de modelarlos con un elevado margen de poder decisional.

3. EL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL DESDE EL PUNTO DE VISTA LOCACIONAL.

El análisis tradicional acerca de los factores de atracción locacional que afectan a las unidades de producción manufactureras ha sido extensamente considerado en los tratados clásicos sobre localización industrial. Sin embargo, el rico material teórico allí existente, de entre el que se destaca el trabajo de Alfred Weber ¹⁶, resulta notoriamente insuficiente para emprender el estudio del comportamiento de una empresa de características tan peculiares como la que identifica la etapa contemporánea del proceso manufacturero

¹² Dos Santos, Theotonio, El nuevo carácter de la dependencia. Lima, 1969, p. 39.

¹³ Idem., p. 44.

¹⁴ Idem., p. 59.

¹⁵ Idem., p. 60.

¹⁶ Weber, Alfred. The theory of the location of industries, Chicago, 1929.

latinoamericano. Es que, entre los supuestos que se manejan en la teoría clásica, se destacan aquellos que identifican a la empresa que demanda una determinada localización con el objetivo de maximizar sus ingresos como operando en un mercado de competencia perfecta, sin restricciones de tipo institucional.

Por lo expuesto, es preciso reelaborar el marco teórico, atendiendo a los aspectos que singularizan la acción de grandes unidades de producción con poder de control monopólico en sus respectivos mercados, dependientes de centros de decisión externos al país y contando con un eficiente apoyo de las estructuras político-institucionales vigentes que les permite internalizar abundantes economías externas.

La enumeración de las características locacionales propias a estas unidades de producción debe comenzar enfatizando algunos aspectos del comportamiento de dichos establecimientos, que inciden sobre las decisiones que adoptan desde el punto de vista de su localización y los respectivos efectos multiplicadores que de allí se derivan.

Una salvedad previa. Es usual que existan entre la filial nacional y la casa matriz u otras filiales en el extranjero sistemas de sobreprecios o subsidios en el costo de los insumos con que se procesan los productos en la planta ubicada en el Área. Dado que la empresa, como unidad económica abarca un complejo de actividades y países, puede resultarle más rentable descargar mayores pérdidas en la filial de un país donde el sistema impositivo legisla desfavorablemente acerca de los beneficios de las corporaciones y acentuar las utilidades en aquella jurisdicción de trato más benévolo para las empresas extranjeras. En tal sentido, los costos de fabricación de materias primas industriales o de partes de productos que son luego exportados a filiales de la misma empresa multinacional o a su casa matriz pueden verse drásticamente reducidos si el precio abonado en la filial donde se efectúa la compra es artificialmente reducido. Así, resultaría que la tasa de ganancias de la filial nacional puede ser muy reducida o incluso negativa y, al mismo tiempo, la empresa multinacional en su conjunto exhibir un beneficio singularmente elevado.

Este ejemplo ha sido fehacientemente comprobado en los últimos años en la Argentina, en lo referente al comportamiento de filiales nacionales de frigoríficos de capital extranjero pertenecientes a grandes complejos empresariales multinacionales.

La determinación de los puntos óptimos de localización, a través de los parámetros que fija un sistema de precios alejado de los costos reales de mercado, resulta ser un análisis de muy improbable realización. La ubicación real de estos establecimientos se puede volver totalmente arbitraria en relación a los criterios teóricos conocidos sobre localización industrial.

Hecha esta aclaración, veamos entonces cuáles pueden constituirse en las pautas más relevantes de la decisión locacional de las empresas líderes del proceso de industrialización dependiente y los correspondientes efectos derivados.

Un listado enumerativo y cuyo orden no necesariamente guarda relación con la importancia de cada factor, sería el siguiente:

1. *Separación locacional de las distintas unidades constitutivas de la empresa*

Este fenómeno consiste en la creciente separación locacional de las etapas que conforman la estructura administrativa y productiva de la empresa extranjera. Así, la unidad gerencial se ubica, por lo general, en el centro nacional de decisiones mientras que la planta productiva se orienta hacia el área en donde posee ventajas comparativas con respecto a cualquier otro punto del país para desarrollar sus actividades. Este desmembramiento de la unidad productiva total suele acentuarse en el caso de aquellas empresas que reducen el rol de su unidad administrativa a un simple intermediario entre la dirección local del proceso productivo y las órdenes recibidas de la casa matriz en el exterior. En este caso, habría tres eslabones de localización diferenciada en los que las consideraciones adoptadas para seleccionar los respectivos espacios divergen notablemente.

La teoría tradicional consideraba los factores de atracción locacional referidos a la ubicación de la empresa manufacturera como

actuando sobre toda la unidad productiva y a partir de las demandas de localización prevalecientes en la etapa de elaboración propiamente dicha.

Es decir, solamente se tenía en cuenta la función productiva, en la que el costo de los insumos, el precio de los bienes finales y las tasas de transporte jugaban para determinar el punto óptimo de localización. El desdoblamiento a que hacemos referencia en la ubicación de las distintas fases del proceso productivo requiere analizar los factores locacionales en forma separada para cada una de ellas y, al mismo tiempo, cotejarlos con la realidad de que las diferentes ubicaciones pertenecen a la misma firma. Finalmente, esta aptitud de fraccionar locacionalmente a la empresa incide sobre las relaciones de producción interna a la firma y al modo como el excedente económico es obtenido y apropiado según sea la ubicación de cada una de las etapas. Estas consideraciones incluyen, por supuesto, la posibilidad de que el desmembramiento se amplíen a más de tres eventuales localizaciones. Ello sería el caso de la existencia de plantas de producción dedicadas a la elaboración de partes o materias primas para ofrecerlas a otras unidades de elaboración de la misma empresa. En este caso, la evaluación del proceso de localización se torna aún más compleja por cuanto además de las características ya citadas habrá que agregar la existencia de posibles sobrepuestos en las transacciones comerciales internas de la firma, operando en forma similar al caso previamente planteado de las relaciones de intercambio a escala internacional de las empresas multinacionales. En esta última eventualidad, factores de índole institucional referidos al modo de funcionamiento de la empresa monopólica impide conocer objetivamente el mecanismo causal de la localización.

Como se podrá advertir, la modalidad descrita en cuanto al esquema actual organizativo de la empresa multinacional es por demás complejo y obliga a un detallado análisis para reconocer sus características salientes.

El desdoblamiento tiene lugar, en primer término, por cuanto el avance tecnológico en

el sistema de comunicaciones y procesamiento automático de la información permite gobernar el proceso productivo de una planta desde considerable distancia. Así, las unidades administrativo-decisionales no deben permanecer necesariamente en forma contigua al mismo proceso productivo.

Las ventajas que este primer desdoblamiento ofrece son dobles. La unidad gerencial se ubica donde se produce la mayor aglomeración de los organismos máximos nacionales a nivel político-administrativo, financiero, etc. La cercanía a estos centros estratégicos de decisión produce beneficios que más que compensan la distancia con que se operan los Controles, se emiten las órdenes y se movilizan los bienes destinados a/o procedentes del proceso productivo propiamente dicho.

Si la unidad gerencial local está reducida al mínimo necesario para una adecuada recepción, transmisión y control de las órdenes emitidas desde la casa matriz en el exterior, se formaliza la estructura tripartita ya comentada.

La localización de la planta productiva es alentada, por lo general, por facilidades de tipo impositivo, crediticio y por reducciones en los costos de insumos básicos como medio de atracción hacia regiones apartadas del país. Este mecanismo instituido para alentar la dispersión es escogido por aquellas empresas que estiman que la mayor distancia de los principales mercados de demanda de sus productos que exige esta desconcentración está más que compensada por la reducción de costo establecida en la legislación de fomento. Si, por el contrario, las economías externas generadas por las principales aglomeraciones mantienen ventajas relativas por sobre el monto de los subsidios que fomentan la dispersión, la planta se agregará al proceso de concentración geográfico. A su vez, factores de costos de insumos relevantes (cabeceras de oleoductos o gasoductos, cercanías a destilerías, facilidades portuarias o proximidad a cursos de aguas navegables, fuentes cercanas de energía, etc.) pueden hacer prevalecer la decisión por sobre los dos factores competitivos previamente citados.

En cualquiera de los casos referidos es evidente que el factor del tamaño del mercado consumidor actúa en limitada medida en varios de los procesos más relevantes característicos de la etapa de la industrialización dependiente. Ello implica que la ubicación de la planta obedece más a factores de reducción relativa de costos de los insumos y a la exigencia de requerimientos tecnológicos del proceso productivo que a la presencia de un mercado consumidor. Esto incluye, por supuesto, la disminución del factor accesibilidad a los centros nacionales de consumo como variable de atracción locacional en alta medida debido a los cambios tecnológicos que vienen afectando al sector transportes, que reducen sus costos relativos.

Este fenómeno se ve acentuado por la circunstancia de que aquellos bienes que se producen para el consumo final en las grandes plantas (por ejemplo, automotores), se destinan a una demanda de altos ingresos y se cotizan a elevados precios. El costo de transferencia, en este caso, no modifica el comportamiento de los consumidores, pues se encuentran en condiciones de absorber dicho incremento marginal del costo.

Esta característica permite justificar cierta tendencia observable en los últimos relevamientos censales de los países de mayor nivel de crecimiento de su actividad industrial en expandir la densidad manufacturera en anillos periféricos progresivamente más distantes del o los aglomerados urbanos principales o en áreas seleccionadas del interior del país.

El comportamiento citado debe relacionarse con la transferencia interregional del excedente económico generado por estas actividades dada la propiedad externa del capital accionario y la ubicación de la unidad gerencia en el centro nacional de decisiones. A ello nos referiremos más adelante.

2. *Cambios en la demanda de fuerza de trabajo*

Las empresas multinacionales, al transferir hacia sus filiales las técnicas productivas modernas, modifican la estructura de la demanda de fuerza de trabajo en el sector manufacturero vigente hasta su instalación. Este cambio en la composición cualitativa y cuantita-

tiva tiene indudables efectos sobre la configuración espacial, en tanto tiende a alterar los patrones tradicionales de asentamiento de la población e incide sobre el nivel de ocupación e ingresos de la fuerza de trabajo.

La utilización de técnicas que disminuyen la demanda de mano de obra en las nuevas plantas de las filiales de empresas multinacionales provoca una reducción en el ritmo de crecimiento del empleo manufacturero en varios de los países más desarrollados relativamente. Este fenómeno, que asume caracteres aún más agudos en Argentina donde en el período intercensal 1964-1974 la disminución se manifiesta en los valores absolutos, tiene lugar por cuanto el incremento de las actividades dinámicas de alta composición orgánica del capital coincide con el descenso de las actividades manufactureras de tipo tradicional como previamente puntualizamos, y que fueran fuertes receptores de fuerza de trabajo.

Al mismo tiempo, el nivel de capacitación de la mano de obra requerida se altera sustancialmente. La compleja tecnología incorporada por las empresas externas o la que se importa a través de la adquisición de marcas o patentes impone la necesidad de contar con segmentos especializados de fuerza de trabajo, incorporados generalmente luego de un período de capacitación y seleccionados con criterio restrictivo, en contraposición a las flexibles normas de reclutamiento vigentes cuando la expansión de las actividades tradicionales.

Este doble proceso, que modifica las características de la fuerza de trabajo como factor de localización, supone que la existencia o no de un amplio mercado de oferta de trabajadores en el lugar de posible ubicación de la planta así como el interés en obtener mano de obra de más barata retribución pierden relativamente peso en el mecanismo de decisión locacional.

La fuerza de trabajo ingresa a estas empresas más por su nivel de capacitación que por su número. La ubicación de las plantas entonces, no se siente atraída hacia las áreas donde el nivel de la oferta de mano de obra es elástica pues quienes se incorporan pueden provenir de áreas alejadas en tanto sobrepasen ciertos niveles mínimos de entrena-

miento. Al mismo tiempo, debido a la ampliación de la composición orgánica del capital en estas actividades, el rubro salarios no constituye un elemento fundamental del costo de producción. Como la mano de obra requerida debe reunir ciertas condiciones de calificación, no necesariamente relacionadas con el nivel medio de salarios nominales abonadas en el resto de la industria, es que el precio de la fuerza de trabajo también deja de constituir un factor de localización preeminente.

En correspondencia con lo antedicho, es posible detectar numerosas plantas de reciente instalación, en especial en el área química y petroquímica que ocupan un reducido Caudal de trabajadores en relación a su nivel de producción, los que deben poseer entrenamiento adecuado previo y que reciben un salario sensiblemente superior al resto de la fuerza de trabajo ocupada en la misma rama pero en actividades tradicionales. Ello da origen a lo que se suele denominar "aristocracia" de la fuerza de trabajo. Este fenómeno ha sido verificado empíricamente en recientes estudios sobre dicha rama de actividad en una región metropolitana de la República Argentina¹⁷.

Las características expuestas con respecto a la demanda de mano de obra en el mecanismo de decisión locacional reafirman la tendencia ya apuntada a un progresivo debilitamiento del gran mercado urbano como receptor de las nuevas actividades de transformación. Esta circunstancia refuerza el fenómeno del desdoblamiento explicitado en el apartado anterior y el surgimiento cada vez más pronunciado de localizaciones productivas de gran tamaño en los anillos periféricos externos de las metrópolis y en el interior de los países.

¿Qué efectos depara esta tendencia centrípeta en la ubicación de las plantas productivas, en relación a la fuerza de trabajo?

Grupos reducidos de trabajadores, con remuneraciones por sobre el nivel medio, se instalan rodeando las plantas localizadas en

las periferias de áreas metropolitanas o en zonas del interior, atrayendo un determinado nivel de servicios personales y de equipamiento social.

Sin embargo, las repercusiones que se producen en dichas áreas suelen ser reducidas por cuanto el gasto de dicha fuerza de trabajo constituye el único componente del impacto multiplicador generado. De cualquier modo, la metropolización se incrementa al densificarse áreas cada vez más distantes del núcleo central del conglomerado urbano y las expectativas de empleo se difunden a escala nacional, lo que constituye otro de los numerosos factores de atracción migracional existentes en los grandes centros del sistema urbano nacional. Al mismo tiempo, dada la declinación de la capacidad de absorción de mano de obra de la industria tradicional, se incrementan las tasas de desempleo y subempleo incluyéndose parte de la oferta de mano de obra en actividades terciarias de baja productividad.

En síntesis, ni el tamaño del mercado de oferta de trabajadores ni su ubicación actual representan un factor de atracción esencial en el proceso de decisión locacional de las filiales de las empresas multinacionales en la región.

3. *El comportamiento tipo "enclave" de las grandes empresas extranjeras*

El análisis previo nos lleva a definir el comportamiento de las plantas de propiedad externa o asociadas a capitales nacionales como del tipo del "enclave" tradicional. Este comportamiento está definido en lo esencial por la remisión al extranjero o al centro nacional del sistema decisivo de los excedentes económicos generados en la planta.

La extracción de los recursos que se producen localmente a través del flujo espacial limita el efecto favorable para el área de influencia de la planta solamente al impacto multiplicador del salario del reducido plantel obrero. Este fenómeno posee vigencia tanto en el caso de que el desdoblamiento distancia la planta de la unidad gerencia o de la casa matriz como en el caso de unidades productivas localizadas en la periferia de las aglomeraciones metropolitanas, a pocos

¹⁷ Rofman, Alejandro 13. y otros, Prediagnóstico de la actividad productiva del Gran Rosario, Rosario, 1971.

kilómetros de la sede de los núcleos decisivos y/o propietarios.

Dada la tendencia contemporánea reducir cada vez más el plantel técnico y gerencial en la misma planta y trasladarlo hacia las ubicaciones donde se concentra el poder de decisión, el efecto de filtración hacia afuera tiende a agudizarse. Esta última característica refleja el creciente proceso de centralización económica que provoca la presencia de empresas de alto poder económico de propiedad externa y que se visualiza en la concentración de los núcleos de decisión gerencial en el principal centro del sistema urbano nacional. Al mismo tiempo, dada la creciente redistribución regresiva del ingreso, la transferencia de excedente económico tanto a los núcleos gerenciales como a los propietarios nacionales asociados a los extranjeros radicados en la principal metrópoli nacional implica una fuerte concentración del ingreso nacional y de la capacidad de consumo en un pequeño segmento de la población allí radicado. El desequilibrio regional tiene en este fenómeno una de sus principales fuentes de generación.

La conformación del "enclave" industrial desarrollado puede sufrir variantes cuando el proceso principal requiere importantes relaciones interindustriales, generando así una red de pequeños y medianos establecimientos manufactureros proveedores de partes o repuestos. El efecto de arrastre que de este modo se produce tiende a aproximar locacionalmente las actividades encadenadas entre sí ya sea por razones de control, ajuste permanente a los cambios en la demanda de la empresa central y/o facilidades de infraestructura existentes debido a las exigencias de la unidad productiva mayor. En este caso, la función típicamente extractora de recursos del "enclave" y su baja capacidad de poder de multiplicación tienden a modificarse aunque sea parcialmente. La gran unidad de transformación prosigue remitiendo su elevado margen de excedente económico a los receptores extrarregionales pero un sector de los establecimientos que le entregan partes de fabricación pertenecen a propietarios regionales, los que gastan o reinvierten en el lugar. Esta retención del excedente económico generado por la industria local enca-

denada a la actividad dinámica central posibilita el ensanchamiento del mercado de consumo regional y la consiguiente ampliación del efecto multiplicador derivado de dicho mayor gasto.

El único aspecto que torna vulnerable a la región que aloja esta modalidad inversora lo constituye su característica de actividad industrial monoprodutora. La industria subsidiaria queda así dependiente de las alternativas coyunturales o estructurales que puedan afectar el comportamiento de la empresa líder en el mercado. Cualquier variación de signo negativo en la actividad central, muchas veces originada en decisiones vinculadas a planes de todo el complejo empresario multinacional, repercute decisivamente sobre las industrias encadenadas y, por ende, sobre el nivel general de actividades de la economía regional.

Otra importante característica de las filiales nacionales de empresas multinacionales consiste en su elevada aptitud para movilizar sus plantas desde el punto de vista locacional. El monto invertido en la filial constituye, por lo general, un porcentaje reducido del capital total de la empresa multinacional. Ello supone para la empresa una erogación limitada en el caso de que condiciones emergentes en el mercado nacional del Área le indique la necesidad o la conveniencia de una relocación de la o las plantas que allí tiene instaladas. En este sentido, la empresa de capitales nacionales que opera con una sola planta manufacturera se encuentra en inferioridad de condiciones frente a la filial extranjera.

La relocación puede también producirse en forma parcial, trasladándose secciones de producción desde una planta a otra de propiedad de la empresa multinacional. Fenómenos de este tipo se han producido contemporáneamente en las fábricas de automotores pertenecientes a un complejo internacional en Argentina. Estos traslados produjeron fuertes efectos multiplicadores negativos, por las relaciones de arrastre con el sector productivo proveedor de partes, quien sufrió una seria declinación en su nivel de actividad.

Las modificaciones en la legislación de fomento regional que alteran las ventajas com-

parativas entre los distintos subespacios nacionales pueden ser así rápidamente aprovechadas por estas empresas debido a las facilidades con que cuentan para reubicarse.

La posibilidad de relocalizar actividades por parte de las empresas de comportamiento monopolístico se ve reforzada por el modo cómo operan financieramente dichos complejos. Los recursos financieros utilizados por las filiales nacionales provienen en una gran proporción de fuentes propias, con origen en las casas matrices, u obtenidas por medio del sistema bancario de propiedad extranjera. La ausencia de restricciones en el movimiento financiero citado y el importante caudal disponible a través de las fuentes propias o externas supone un decidido respaldo para reasignar espacialmente equipos productivos o adquirir activos físicos en plena producción a costos operativos inferiores a los que deberían soportar empresas similares de origen nacional.

Las cuatro características comentadas, cuya enumeración no debe considerarse taxativa, pretendieron mostrar el mecanismo decisional ligado a las empresas multinacionales en lo referente a las pautas de localización y las repercusiones sociales, económicas y espaciales que de allí se derivan. La presentación de algunas evidencias empíricas permitirá ratificar el modelo de comportamiento expuesto y formular consideraciones generales sobre las perspectivas en el corto y mediano plazo.

4. LA ESTRUCTURA REGIONAL RESULTANTE: CARACTERES DEL FENOMENO DE LA CONCENTRACION ESPACIAL. PERSPECTIVAS

Una visión de la estructura espacial latinoamericana actual sólo se puede efectuar a través de indicadores globales que reflejan parcialmente el nivel de la concentración productiva y demográfica. En tal sentido, los datos agregados impiden reconocer el rol de las empresas multinacionales en la conformación de dicho proceso de concentración. Es por ello que el análisis deberá realizarse mediante informaciones indirectas o por medio de algunos casos-tipos que ejemplifiquen el fenómeno.

El proceso de centralización económica es aún más difícil de detectar. Procedimientos de tipo indirecto también serán los utilizados en este caso.

Las experiencias a comentar comprenderán básicamente los casos argentino y brasileño, en donde los datos son más completos. Una primera aproximación al fenómeno en la Argentina puede efectuarse trabajando con los datos de los últimos Censos Nacionales de Población y de Actividades manufactureras.

La concentración demográfica en las grandes aglomeraciones urbanas es una constante a través de los censos de 1947, 1960 y 1970. Sin embargo, entre 1960 y 1970 es preciso puntualizar algunos aspectos que constituyen indicios de una creciente suburbanización del proceso de concentración.

La población de la Capital Federal no varía prácticamente en términos absolutos entre 1960 y 1970, y es todavía menor que la de 1947. En los distritos de la provincia de Buenos Aires que rodean a la Capital Federal y que constituyen con ésta el denominado Gran Buenos Aires la población pasa de 3,7 millones a 5,3 millones, lo que supone un incremento del 43 por ciento. Pero este incremento no se distribuye homogéneamente sobre todos los distritos del Gran Buenos Aires. Aquellos ubicados en la proximidad del Distrito Federal observan un comportamiento por demás similar al de la ciudad capital del país. Avellaneda, en el lado sur sólo crece un 3 por ciento; Quilmes, un 10 por ciento; Lanús, un poco menos del 20 por ciento, ambos también en el lado sur. Hacia el norte, Vicente López se expandió en un 15 por ciento. Si la información censal se analiza para los distritos del anillo externo del aglomerado se advierten estos porcentuales de incremento entre 1960 y 1970: Esteban Echeverría, en el extremo suroeste, un 60 por ciento; Almirante Brown, en el sur, un 72 por ciento; Florencio Varela, el distrito más sureño de todos, un 139 por ciento; General Sarmiento, en el noreste, un 88 por ciento; Moreno, en la misma ubicación, casi un 100 por ciento, y Tigre, en el extremo norte, un 68 por ciento.

Las diferencias apuntadas en los porcentuales de crecimiento se deben tanto a las

condiciones ecológicas y al valor de la tierra de las respectivas áreas como a las oportunidades de ocupación abiertas en dichas zonas¹⁸.

El mismo fenómeno se puede observar cuando se revisan los datos de los Censos de Población entre 1960 y 1970 en la segunda aglomeración del país: el Gran Rosario. Las mayores tasas de incremento de la población se encuentran en el distrito San Lorenzo, el que junto con el correspondiente a las zonas urbanas y suburbanas de Rosario constituye el aglomerado del mismo nombre. En el primero, el aumento intercensal es del 20 por ciento, en el distrito de Rosario sólo llega al 10 por ciento.

Este proceso se traduce en el nivel del empleo manufacturero revelado en los últimos dos censos económicos nacionales.

A escala de las grandes regiones nacionales se puede advertir una definida tendencia centrípeta en el monto de la ocupación sectorial. El cuadro de la página siguiente es por demás ilustrativo.

El Distrito Federal acusa una reducción en términos absolutos de ocupación y número de establecimientos, lo cual indica tanto un proceso de emigración de unidades productivas hacia otros puntos del país como el de la desaparición de empresas por las razones ya expuestas. Los partidos del Gran Buenos Aires, en cambio, muestran un fuerte incremento en ambas variables, muy superior al promedio nacional. En cambio, en valor agregado, la variación es menor, lo que podría indicar que las actividades asentadas en dichos distritos consisten en una elevada proporción en procesos tradicionales. El dato referido al resto de la megalópolis es por demás sugestivo. El autor define como tal al conjunto de partidos que constituyen un segundo anillo externo a las dos grandes aglomeraciones urbanas (Gran Buenos Aires y Gran Rosario) y que se han constituido en receptores de importantes localizaciones industriales en los últimos años. En las categorías estadísticas consignadas se puede advertir cómo las relaciones entre ocupa-

ción, número de establecimientos y valor agregado indican la existencia de actividades proporcionalmente de más elevada productividad que el resto del país por hombre ocupado y por establecimiento. Ello permitiría deducir la presencia de plantas con elevada composición orgánica del capital. Aun cuando no existen relevamientos precisos acerca de cuáles son las empresas de reciente radicación en dichas áreas, algunos datos indirectos pueden ser útiles. En la zona de Campana, por ejemplo, la destilería de la filial argentina de la Standard Oil Co. y las plantas de fabricación de tubos de acero de Dalmine Siderca, de propiedad de capitales italianos, son radicaciones de gran expansión en los últimos quince años. Estas radicaciones se encuentran a unos 80 km al norte del Distrito Federal. En el caso de Villa Constitución, en la provincia de Santa Fe, a 30 km al sur de Rosario, se establecieron en los recientes veinte años plantas metalúrgicas de capitales extranjeros o asociadas con capitales nacionales. Estos dos ejemplos pueden justificar el comportamiento particular de los distritos que comprenden al denominado Resto de la Megalópolis.

Finalmente, el resto del país, que proporcionalmente al total nacional posee solamente el 32.1 por ciento de la ocupación total y el 30.9 por ciento del Valor Agregado generado en el año 1964, es el que presenta la variación máxima del valor agregado, con un nivel por arriba del promedio nacional del 20 por ciento mientras que la mano de obra prácticamente creció al mismo ritmo que el de todo el sector a escala nacional. La elevada productividad por hombre ocupado que este dato puntualiza permite pensar que el fenómeno de la dispersión de la gran empresa industrial con elevada composición orgánica del capital ya había alcanzado significación en 1963 como para que su presencia impactara en los relevamientos censales.

Una confirmación parcial de esta última hipótesis puede obtenerse a través de dos cuadros estadísticos que consignan comportamientos de las inversiones a escala regional.

El primero se refiere a las variaciones intercensales en el Área Metropolitana de Rosario entre 1963 y 1953.

¹⁸ Censos Nacionales de 1960 y 1970. Elaboración propia en base a datos censales.

CUADRO N° 4

VARIACIONES INTERCENSALES EN LAS VARIABLES
INDUSTRIALES 1964/1954

(1954 = 100)

	Obreros	Establecimientos	Valor agregado
1. Capital Federal	75	91	1.153
2. Gran Buenos Aires	104	149	1.815
3. Area Metropolitana (1) + (2)	87	114	1.423
4. Resto Megalópolis (Buenos Aires)	119	128	2.087
5. Resto Megalópolis (Santa Fe)	95	140	1.913
6. Megalópolis (3) + (4) + (5)	91	120	1.522
7. Resto del país	95	138	2.270
8. Total del país	92	127	1.694

Fuente: Coraggio, José Luis. *Centralización y concentración en la configuración espacial argentina*, p. 50.

CUADRO N° 5

PRODUCTO Y EMPLEO DEL SECTOR MANUFACTURERO AREA METROPOLITANA DE ROSARIO
(DEPTO. ROSARIO Y DEPTO. SAN LORENZO). NUMERO INDICE BASE 1953 = 100

Año	Producto Bruto Manufacturero		Precios Año 1960	Empleo Manufacturero		
	Depto. Rosario	Depto. San Lorenzo	Total	Depto. Rosario	Depto. San Lorenzo	Total
1953	100	100	100	100	100	100
1963	109.8	226.4	132.4	95.2	134	99.5

Fuente: Estimaciones propias en base a Censo Industrial de 1953 y Censo Manufacturero de 1963.

Una investigación realizada en los últimos dos años permitió individualizar las unidades empresarias causantes del disímil comportamiento de las variables agregadas en los dos departamentos citados en el cuadro.

El empleo manufacturero se redujo en el departamento de Rosario debido a la disminución de la actividad en el sector metalúrgico tradicional, proveedor de bienes de consumo final al mercado interno. Esta disminución se concentró en el grupo de las pequeñas y medianas empresas, que afrontaron la compresión del poder adquisitivo de la población y el agotamiento del proceso sustitutivo de importaciones de bienes de consumo. A su vez, el incremento del empleo y, sobre to-

do, del producto manufacturero en el departamento San Lorenzo, de ubicación suburbana con respecto a la ciudad de Rosario se originó en la implantación de plantas dedicadas a la producción de bienes intermedios en el sector químico y petroquímico, importantes ampliaciones en la industria celulósica y fábricas de maquinarias agrícolas. En conjunto, las nuevas plantas no superan la docena de radicaciones o ampliaciones y en su gran mayoría son de propiedad de grandes corporaciones multinacionales.

La segunda evidencia de origen estadístico está dada por los listados de las inversiones extranjeras efectuadas en la Argentina en el período 1958-1965 según la localización de las

respectivas plantas. El cuadro que se transcribe en la página siguiente tiene como característica particular el hecho de que se pueden comparar las regiones de recepción de las de inversión según estén o no amparadas por decretos o leyes de promoción regional.

La localización de las radicaciones manufactureras de capital externo aceptadas por la ley nacional de inversiones tiende a corresponderse con el actual esquema de concentración del asentamiento industrial. Aunque no se posee información sobre el nivel del capital invertido en valores presentes en la actividad manufacturera nacional que permitan una comparación con las inversiones precisadas, los datos sobre producción son globalmente similares a los de radicaciones extranjeras en la zona litoral. La distribución interna, en cambio, presenta singulares diferencias. En la Capital Federal se producen muy pocos casos de radicación en tanto el conurbano ofrece un porcentual algo menor al del valor de la producción. A su vez, el resto de la provincia de Buenos Aires y Santa Fe acusan niveles de inversión muy superiores a su respectiva participación en el valor de la producción manufacturera nacional. Las inversiones producidas en el resto del país no son significativas y no alteran, por su limitada magnitud, el patrón espacial de actividades manufactureras. En resumen, es dable observar una reconfirmación de la mayor capacidad de atracción de las áreas constitutivas de un segundo o tercer anillo, alrededor de las dos principales áreas metropolitanas del país, en la región litoral argentina.

Las radicaciones fomentadas por legislación especial, en cambio, exhiben un comportamiento más favorable a las áreas apartadas del litoral nacional. Excepto el Gran Buenos Aires, que logra retener una cuota por demás similar a su participación en el nivel de la producción sectorial, el resto del litoral relativamente desarrollado no recibe inversiones amparadas en base a disposiciones especiales de promoción regional. El área de comportamiento diferencial es la Patagonia, en el extremo sur del país. En esta área, donde la disponibilidad de fuerza de trabajo es limitada y el mercado de consumo muy disperso y de baja densidad, las exenciones impositi-

vas, las ventajas en derechos aduaneros para la introducción de materias primas y las facilidades crediticias atrajeron inversiones destinadas a la producción de materias primas para la industria textil y productos intermedios derivados de la industria del petróleo. Las empresas allí instaladas, en su mayoría filiales de las principales firmas internacionales dedicadas a tales actividades, actuaron como verdaderos "enclaves" durante el período en que las disposiciones favorables les representaban una reducción en los costos de medios de producción con respecto a una eventual localización en la región central más desarrollada. Luego, varias de ellas levantaron sus plantas, al haber amortizado su capital con las elevadas tasas de ganancia obtenidas en un período breve de actividad. Esta relocalización, acompañada de la función de enclave —en la que el desdoblamiento de etapas del proceso productivo fue la característica dominante—, ilustra sobre las pautas de acción previamente expuestas en un contexto teórico.

En el período que comentamos, otros fenómenos de desdoblamiento y relocalización afectaron el nivel del ingreso y el gasto regional en las áreas receptoras de estas inversiones. Ya hemos hecho mención a la experiencia cordobesa con respecto a la experiencia automovilística. En 1955, en efecto, se instaló la primera planta de fabricación de automóviles en la ciudad de Córdoba, a través de una empresa de capitales mixtos, en donde intervenían el Estado y una firma norteamericana de importancia internacional. En pocos años más, nuevas fábricas se agregaron a la primera, en particular la filial de una de las más grandes firmas productoras de origen europeo. Al principio de la década del 60, competidores de origen norteamericano radicaron sus fábricas en el Gran Buenos Aires, por lo que la ventaja relativa de Córdoba como centro principal de la industria automovilística comenzó a perder vigencia. Contemporáneamente, la misma empresa de origen europeo relocalizó gran parte de sus instalaciones trasladándose al área del Gran Buenos Aires. Las indudables repercusiones negativas sobre el numeroso plantel de pequeñas y medianas industrias abastecedoras de piezas y partes acrecentaron la percepción por parte de los residentes en Córdoba de la pérdida del liderazgo nacional en una de las actividades de

CUADRO N° 6

INVERSIONES REALIZADAS EN LA ARGENTINA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA,
PERIODO 1958 - 1965

ZONAS	Inversiones según ley 14.780. Porcentaje	ZONAS	Inversiones según ley promoción regional	
			Miles de dólares	Porcentaje
Conurbana de la Capital		<i>No promovidas *</i>		
Federal	31.0	Capital Federal	8.295	1.5
Resto de la provincia		Gran Buenos Aires	200.490	37.4
de Buenos Aires	29.4	Resto de la provincia		
Santa Fe	23.7	de Buenos Aires	31.841	6.0
Córdoba	5.0	Córdoba	21.860	4.1
Santa Cruz y Chubut	2.9	Santa Fe	40.725	7.6
Capital Federal	2.2	Entre Ríos	1.330	0.2
Tucumán	1.4	TOTAL	304.545	56.8
Santiago del Estero	0.7	<i>Promovidas</i>		
Jujuy	0.3	Patagonia	97.726	18.2
Entre Ríos	0.3	Delta (provincia de		
Río Negro	0.2	Buenos Aires)	2.471	0.5
Mendoza	0.1	Salta-Jujuy-Tucumán	8.990	1.7
Misiones	0.1	Misiones	140	—
Salta	—	TOTAL	109.329	20.4
Sin determinar	2.7	Sin datos	97.924	18.3
TOTAL	100.0	Sin localización	24.200	4.5
		TOTAL GENERAL	535.999	100.0

Fuentes: DECEI, Buenos Aires, 1966 citado por Martorell G., *op. cit.*, página 99.

HERRERO, Félix, Aspectos legales de la promoción industrial en la Argentina, CIE., ITDT., Buenos Aires, 1965, páginas 110 y 111. Citado por Martorell, G., *op. cit.*, página 100.

* Ley 14.781 y Decreto Ley N° 3.113/64 de fomento industrial.

mayor capacidad realimentadora de la economía regional.

El caso de Tucumán refleja una realidad de origen diferente aunque con similares repercusiones. La industria azucarera nacional tuvo su mayor centro de producción de la materia prima y elaboración del producto final en Tucumán, desde su establecimiento en el país. Las estrechas vinculaciones entre la oligarquía local dueña de los ingenios azucareros y los sectores dominantes a escala nacional permitieron a la primera gozar históricamente de subsidios al proceso productivo, ya sea en carácter de disminución de costos de transferencia hacia los principales centros de consumo como en respaldos directos al precio del producto en el mercado. En 1966, a influjos de un debilitamiento transitorio de esa alianza de estructuras de poder, el gobierno nacional decide eliminar el paquete de subsidios

que consideraba gravoso para la economía nacional. La decisión se concreta en el brusco cierre de numerosos ingenios, impedidos de continuar operando sin el decidido apoyo estatal. Ante tal circunstancia, el gobierno central sanciona un conjunto de leyes de promoción regional para atraer actividades industriales que absorban la creciente desocupación originada por la desaparición de las principales fuentes de trabajo regional. Esta legislación sólo incorpora un conjunto reducido de radicaciones, entre las que se destacan subsidiarias de empresas extranjeras que aprovechan las exenciones impositivas y la reserva de fuerza de trabajo disponible.

Las citadas plantas, que se especializan en una gran diversidad de actividades no encadenadas entre sí, incorporan tecnología fuertemente ahorradora de capital por lo que no consiguen absorber el importante contingente

te de desacupados en la región. Las inversiones son de propiedad extrarregional por lo que actúan como verdaderos enclaves modernos generando elevados márgenes de excedente económico remesados hacia las sedes matrices localizadas en otros puntos del país o del extranjero. El fracaso rotundo de la experiencia no sólo revela fallas en la política de transformación económica adoptada sino que ejemplifica con claridad el modo como impactan las radicaciones de propiedad de empresas multinacionales sobre una economía regional en aguda situación recesiva.

Si el análisis se traslada a Brasil, el contraste entre el polo central desarrollado y las áreas marginales periféricas se repite casi idénticamente.

En el Estado de San Pablo, y más precisamente en el Arca Metropolitana de San Pablo, es donde se concentra en los últimos 20 años gran parte de las radicaciones industriales filiales de las empresas multinacionales. La tendencia histórica va había designado a San Pablo como el principal centro industrial del período de sustitución de importaciones. Las corrientes migratorias internas la habían favorecido especialmente siendo la tasa anual

de crecimiento de la población superior al 5 por ciento entre 1950 y 1960¹⁹. Sin embargo, las estimaciones para la década comprendida entre 1960 y 1970 comienzan a marcar una declinación en el ritmo de crecimiento demográfico del aglomerado paulistano. Contemporáneamente, la tasa de crecimiento de todo el Estado que se había distanciado en décadas anteriores se acerca ahora a la del Área Metropolitana debido a un intenso incremento poblacional en las áreas integrantes de la periferia de la ciudad de San Pablo. Este fenómeno se corresponde con el observado en el comportamiento de la distribución pasada y presente de la ocupación en el sector industrial.

Richard Morse transcribe en uno de sus últimos trabajos datos estadísticos referentes a estos dos espacios geográficos. Se puede apreciar así una lenta declinación de la tasa de crecimiento en el empleo industrial en el Área Metropolitana, mientras que el ritmo de expansión de la ocupación en todo el Estado disminuye con menor intensidad. De este modo, la tasa a nivel del Estado ya resulta mayor que la del aglomerado paulistano en la década del 60.

CUADRO N° 7

EMPLEO INDUSTRIAL EN EL ESTADO DE SAN PABLO Y EL AREA METROPOLITANA DEL GRAN SAN PABLO

ESTADO DE SAN PABLO. GRAN SAN PABLO					
Año	<i>Empleados Industriales miles</i>	<i>Promedio de crecimiento anual (%)</i>	<i>Empleados Industriales miles</i>	<i>Promedio de crecimiento anual (%)</i>	<i>% de los empleados industriales del Estado</i>
1939	329	—	200	—	60.8
1949	517	4.6	363	6.9	70.2
1959	825	4.8	580	4.8	70.3
1965	1.071	4.4	737	4.1	68.8

Fuente: Morse, Richard, M., Art. "San Pablo: Más allá de la metrópolis (1955-1970)" en *Revista de la Sociedad Interamericana de Planificación*, Vol. V, N° 17, marzo-junio 1971.

Un análisis más pormenorizado indica dos tendencias simultáneas:

1. El incremento más que proporcional de la concentración industrial en el área de influencia de San Pablo, que ha ido llevando

a cifras cada vez mayores su participación en el total de la producción nacional. Una esti-

¹⁹ Singer, Paul. *Desenvolvimento econômico e evolucao urbana*, Sao Paulo, 1968, p.58.

mación para 1958 indicaba que dicha participación ya alcanzaba al 38 por ciento. Cálculos recientes la hacen ascender a más del 60 por ciento. Las actividades de tan rápido y dinámico crecimiento son fundamentalmente las industrias de material de transporte, material eléctrico, industria química y farmacéutica. Es en estas ramas en las que el capital extranjero se ha especializado en invertir en el Area latinoamericana en los últimos quince años, como ya se pudo advertir para el caso argentino.

2. La extensión de las localizaciones industriales hacia áreas cada vez más alejadas de la misma ciudad de San Pablo, lo que ha supuesto una distribución más pareja de la población en todo el Estado.

A diferencia de la Argentina, en cambio, el ritmo de expansión industrial, aun cuando se realiza en condiciones de incremento de la composición orgánica del capital, permite la ampliación de la fuerza de trabajo ocupada en el sector.

Analizando el dato para todo el Estado de San Pablo, el índice de crecimiento del número de trabajadores ocupados en la actividad manufacturera, tomando como base el bienio 1939-40, pasó de 100 a 237.2 en 1959-60 mientras que el de la producción industrial a precios constantes para similar período se elevó a 372.1. Las características particulares de la estructura social y económica brasileña permiten que, pese al notorio uso de tecnología de elevada productividad por obrero ocupado, la expansión industrial también afecte favorablemente al ritmo de ocupación.

El fenómeno del desdoblamiento encuentra asimismo su símil en el modelo de estructuración espacial en Brasil. Las filiales de las empresas multinacionales no sólo se han ubicado con preferencia en las cercanías del centro nacional de decisiones y poder económico que es San Pablo, aunque con una definida tendencia centripeta, sino que han escogido áreas en donde la disponibilidad amplia de fuerza de trabajo y las facilidades otorgadas por el Gobierno Central les permite operar en condiciones de alta rentabilidad.

El área del nordeste brasileño está favorecida por disposiciones de promoción fiscal y

crediticia, además de las normas sobre reinversión de utilidades deducibles de la ley impositiva respectiva, con el objeto de atraer actividades de transformación. La situación social de uno de los centros más importantes del Area nordeste revela una acentuada falta de oportunidades de trabajo y la brecha entre el ingreso por habitantes de dicha Area comparada con el de la región paulistana es muy significativa y tiende a ensancharse²⁰.

Es en la ciudad de Salvador donde puede evaluarse la experiencia de fomento industrial basada en una política concertada de promoción con el objetivo de disminuir las condiciones socio-económicas que la afectan. Salvador es el polo urbano central del Area del Recóncavo, en donde se produce el 90 por ciento del petróleo brasileño, constituyéndose así en un motivo adicional de atracción de industrias que utilizan dicho combustible como insumo fundamental. El aprovechamiento de las facilidades oficiales y la disponibilidad del citado insumo indujeron a grupos empresariales locales a crear un gran parque industrial en las cercanías de Salvador, con facilidades infraestructurales que incluyen la pronta construcción de un puerto sobre el Océano.

El conjunto de plantas industriales ya establecidas posee una elevada composición orgánica del capital, procede en su casi totalidad de inversores del Area de San Pablo o del exterior, tiene baja relación interindustrial entre sí y destina la casi totalidad de su producción al abastecimiento del gran polo manufacturero del Centro-Sur del país o a las casas matrices propietarias de las filiales allí instaladas. Es decir, la estrategia de desarrollo regional —como en el caso de Tucumán en la Argentina— se basa en un proceso industrializador que "...no estimula la reinversión de utilidades, al depender de inversores extrarregionales, y que sigue reservando a centros de decisión no locales las que se refieren a la implantación de una determinada base industrial regional"²¹.

20 Una medida de la estrechez del mercado de trabajo está dada por la tasa de empleo y subempleo en la ciudad de Salvador en el año 1950, la que alcanza al 32,1 por ciento de la fuerza de trabajo. En Morse, R., op. cit., pág. 52.

21 Rofman, Alejandro E., "Acerca de las estrategias del desarrollo regional" en Revista Summa, N° 31, noviembre de 1970, Buenos Aires, p. 51.

Coincidente con este análisis, que realizaremos tras una evaluación directa del proceso, podemos transcribir la opinión de quien ha trabajado intensamente en la Región en los estudios orientados a implementar la referida estrategia de crecimiento regional. "En muchos aspectos, el tabaco, el azúcar y el petróleo han constituido enclaves económicos de un grupo social o de economías externas a la región. Si no se toman ciertas medidas, la presencia de posibilidades de desarrollo industrial podría crear un nuevo tipo de áreas de dependencia que sólo contribuirían al desarrollo del Recóncavo a través de los beneficios marginales creados por el consumo de la mano de obra empleada y por algunos servicios terciarios no especializados. Esta circunstancia es mucho más grave debido a que el tipo de industria que tiende a desarrollarse en el Recóncavo está caracterizada por el uso de técnicas de gran intensidad de capital"²². Es decir, aquí encontramos las cuatro características destacadas como definitorias del comportamiento de las filiales de las empresas multinacionales: desdoblamiento entre plantas ubicadas en función de insumos o beneficios marginales ofrecidos por el aparato estatal y las casas matrices en el centro nacional de decisiones o el exterior; función de la inversión como típico enclave; incapacidad de absorber la abundante oferta local de fuerza de trabajo por la tecnología utilizada y los casi inexistentes efectos encadenados hacia atrás o hacia adelante de las actividades dominantes y posibilidad de las empresas de ubicar subsidiarias en la zona favorecida por los subsidios directos e indirectos dados los recursos financieros disponibles.

Esta visión contemporánea del proceso de industrialización dependiente y de sus efectos a escala espacial puede resumirse en un par de párrafos. La concentración de empleos manufactureros, su resultante demográfica con ser significativa en términos absolutos en los centros mayores del sistema urbano nacional de los países más afectados por el proceso, tiende a incrementarse en forma radial, superando el marco estrecho del núcleo urbano propiamente dicho hacia la periferia

de los mismos y aun hacia localizaciones distantes. En forma concomitante, la centralización económica se agudiza pues los beneficios y la capacidad decisional se concentran cada vez más en las cabeceras de la red nacional de ciudades, dado el modo de comportamiento del sistema económico y sus estrechas vinculaciones con el exterior. Estructura económica desconcentrante y poder económico centralizante parece ser el esquema prevaliente en el actual modelo socio-económico latinoamericano.

¿Cuáles son las perspectivas en el corto plazo a escala espacial de persistir el funcionamiento del modelo tal cual se lo ha descrito?

Algunas hipótesis se pueden aventurar, si se extrapolan tendencias y resultados actuales.

Las grandes empresas multinacionales invierten en el Área no sólo teniendo en cuenta los limitados mercados nacionales actuales sino estableciendo sus plantas en consideraciones a marcos más amplios, como pueden ser los actuales pactos de integración o futuros mercados comunes.

En ese sentido, la capacidad instalada de tales empresas en muchos casos supera la demanda actual o previsible en un corto plazo de los mercados nacionales. A su vez, los acuerdos de complementación industrial han ido creando dentro del mercado productivo latinoamericano, aún antes de que entren en vigor medidas definitivas sobre libre movilidad de bienes entre los estados, una nueva forma de división interregional del trabajo. Este modelo de especialización lo ponen en práctica las mismas empresas multinacionales a través de sus filiales, reservando para cada una de ellas áreas específicas dentro del proceso de fabricación de un determinado producto, a los efectos de aprovechar las ventajas ofrecidas en cada uno de los respectivos mercados nacionales.

El esquema expuesto implica una decidida tendencia a aumentar el poder económico de las empresas, su capacidad de maniobra interna y externa y a redefinir progresivamente su política de localización en términos de interdependencia productiva y no en función de las limitadas demandas locales.

²² Neira Alva, Eduardo. El concepto de estrategia aplicado al desarrollo del Recóncavo Bahiano, Salvador, Bahía, septiembre 1970 (mimeo), p. 19.

Es previsible, entonces, una agudización del proceso de deslocalización en búsqueda de áreas en donde recursos naturales disponibles, facilidades de infraestructura de apoyo ofrecidas por el Estado y disminuciones de costos a través de exenciones tributarias de distinto tipo actúen con creciente capacidad de atracción. Paradojalmente, este casi seguro proceso de dispersión locacional de las grandes plantas de transformación va a incrementar el correspondiente proceso de centralización económico, pues los núcleos decisivos han de seguir perteneciendo a complejos de poder ubicados en el núcleo central del sistema o en el exterior. Este acentuamiento de la centralización del poder económico se verá reforzada por la mayor capacidad de apropiación de excedente económico, dada la reducción relativa de costos de elaboración en las plantas deslocalizadas.

Esta prognosis implica poner en tela de juicio todo el conjunto de políticas de promoción regional que se vienen implementando a través de leyes de fomento, precisamente favoreciendo las áreas con mayor dotación de recursos naturales inexplorados. Los mecanis-

mos puestos en marcha, finalmente, sólo favorecen la implantación de enclaves tecnológicamente desarrollados, de propiedad de las empresas que por su capacidad financiera y su acumulación histórico-técnica pueden aprovecharlos. De este modo, un conjunto reducido y seleccionado de firmas de gran poderío económico logran significativas reducciones de costos en sus procesos elaborativos, lo que acrecienta su poder monopólico en el mercado y las habilita para intervenir en mercados exteriores.

Concentración productiva y centralización económica no son sinónimos en el actual sistema socio-económico latinoamericano, cuando éste transita por su etapa de industrialización dependiente en la mayoría de sus países. Esta realidad reconoce la necesidad de visualizar los procesos espaciales a la luz de una revaloración del marco teórico tradicional dada la presencia de actores económicos de gran capacidad de decisión y que actúan estrechamente relacionados con las estructuras de poder políticas de cada país y de las ubicadas en el seno de las naciones dominantes.