

LAS FORMAS SUSTENTABLES DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Enrique Martínez (*)

Los argentinos hemos recorrido un largo camino buscando corregir las asimetrías espaciales de desarrollo en distintas regiones de nuestro país.

En este artículo me propongo reflexionar con detalle y en profundidad sobre esta cuestión tratando de alejarme de los momentos en los que la política se limitó a definir sectores o regiones del país a fortalecer apelando esencialmente al subsidio impositivo y el crédito barato, sin restricciones de entrada, o en su defecto, sin elegir a los beneficiarios.

Describamos el escenario de nuestro país con pluma rápida.

En la amplia geografía nacional hay dos tipos de situaciones regionales a tener en cuenta:

- a. Los espacios ocupados por población, con alguna densidad razonable, pero en condiciones de baja generación de riqueza.
- b. Los espacios que podrían llegar a calificarse de vacíos, con muy baja densidad de ocupación física.

Los dos ámbitos justifican aproximaciones diferentes y a pesar que se podría decir que el Norte del país encuadra en la primera caracterización y la Patagonia en la segunda, un examen más detallado de esta cuestión puede identificar ambas situaciones en casi cualquier provincia.

En primera instancia, mi aporte se concentrará sobre las regiones pobres, más que sobre las regiones “vacías”. Sin embargo, más adelante agregaré alguna reflexión complementaria sobre éstas últimas.

(*) Titular del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)

Por tanto, el objetivo de este artículo será el trazar algunas ideas que permitan jerarquizar la calidad de vida de la población actual, mediante la promoción no tradicional del crecimiento y el fortalecimiento de su tejido industrial.

En este sentido, me interesa analizar ahora los siguientes tres aspectos:

- Quiénes pueden o deben ser los actores protagónicos de este proceso.
- Cuáles deben ser los criterios de selección de las actividades a promover.
- Cuáles son las formas concretas de avanzar.

LOS ACTORES

Todo lo actuado mediante los distintos sistemas de promoción industrial aplicados hasta ahora en el país no discriminó entre actores. Se buscó “generar trabajo” para cada comunidad, con responsables – emprendedores – de cualquier origen.

En la práctica eso estableció una jerarquía.

- Primero: Empresarios nacionales instalados en otra región, que aprovecharon su conocimiento del mercado argentino y simplemente trasladaron plantas o ampliaron sus instalaciones.
- Segundo: Esos mismos empresarios asociados con empresas transnacionales o filiales de éstas.
- Tercero: Allá lejos, y en muchos casos sin presencia alguna, empresarios locales preexistentes o nuevos.

Como en ningún caso las nuevas empresas tomaron compromisos de instalar unidades de innovación o de configurar una red de proveedores o de transformadores locales, y como además no hubo un sistema público de apoyo a emprendedores locales para que pudieran integrarse al proceso productivo de los recién llegados; el resultado fue la creación de tejidos frágiles, en el que aparecieron nuevos eslabones solo en función de características excepcionales y nunca como un hecho sistemático.

En este marco, me permito establecer una condición ácida: El sistema de promoción regional de la actividad productiva que se establezca en el futuro debería considerar como actores prioritarios a los residentes del lugar. El apoyo humano externo debería configurarse una vez identificadas a fondo y con la mayor objetividad cuáles son las limitaciones de la comunidad para recorrer un camino de fortalecimiento productivo. En este caso – de muy probable ocurrencia – la intervención del Estado debería tener como objetivo, superior y excluyente, mejorar las oportunidades de los habitantes del espacio elegido. Nunca omitirlas, o peor todavía, convertir a los compatriotas en asalariados baratos de empresas exitosas, que además llevan los beneficios fuera del ámbito donde se generan.

Jerarquizo un concepto que creo esencial. Si el tejido social es débil para encarar proyectos productivos que aporten a la mejora de la calidad de vida general, corresponde diseñar programas de intervención del Estado para corregir esa debilidad, no para reemplazar los actores locales por otros foráneos, casi inexorablemente transitorios. El Estado puede conseguir mejorar la formación general, puede ser emprendedor sustituto, puede apuntalar como socio transitorio. Puede hacer muchas cosas. Lo que no debe hacer es confundir la meta y creer que puede promover una región sin promover a sus habitantes más que en mínima proporción.

En este marco, me permito establecer una condición ácida: El sistema de promoción regional de la actividad productiva que se establezca en el futuro debería considerar como actores prioritarios a los residentes del lugar.

LOS SECTORES

Como ya se ha señalado, la promoción regional basada en el estímulo genérico a los “inversores” no suele ser específica respecto de los sectores industriales que interesan. Tampoco ha sido fácil para las miradas alternativas definir criterios. Tanto es así que se puede advertir la diseminación de un criterio elemental, que es común a inversiones potenciales grandes o chicas; a pueblos de la Pampa Húmeda o del más lejano rincón:

Algo parece ser interesante solo si es posible exportarlo.

Esta enorme simplificación ha sido posible por dos causas básicas:

- a. La falta de análisis detallados de la cuestión.
- b. La hegemonía de una lógica de búsqueda del beneficio individual, que rápidamente asocia el éxito a la atención de los grandes mercados de fuerte poder adquisitivo, como si allí se cerrará toda la cuestión.

Hagamos un modestísimo intento de acercarnos a planteos a la vez más profundos y más consistentes con el objetivo arriba planteado.

En esa búsqueda, lo primero: definir como se mediría el acierto de la elección.

Creo que resulta pertinente hacer un gran esfuerzo para mantener la coherencia y contestar: los mejores proyectos serán los que aseguren el mayor valor agregado por habitante del espacio que se promueva, lo cual quiere decir, en secuencia: mayor valor agregado por trabajador ocupado, junto con máxima cantidad de ocupados.

Si se adopta ese criterio, desaparecen las divisiones artificiales o a priori.

Si efectivamente se trata de un proyecto con exportación, no será esto lo esencial, sino todo el trabajo sumado a la materia prima; más la posible producción local de esa

materia prima; más todos los materiales complementarios que provea la región; más los servicios industriales o personales que se generen.

Si se piensa en producir un bien intermedio, resulta necesario discutir críticamente el valor agregado pendiente y las razones por las que no resulta factible incorporarlo en la región.

Para hacer un análisis completo, también será importante tener en cuenta qué proporción del producto se venderá en la región, porque un buen análisis del efecto sobre la actividad económica, deberá considerar si el dinero recaudado por esa vía era antes derivado a compras en otros lugares, lo que ampliaría el poder multiplicador del proyecto, al reemplazar “importaciones”.

La elección entre sectores, que ha inducido a muchos funcionarios a dar definiciones tan generales que no son verdaderas directivas, se simplifica de manera rotunda con el criterio expuesto, al menos, en una primera instancia.

Su adopción no genera grandes sorpresas y concentra varias situaciones en un tronco común de evaluación. Resulta positivo, a saber:

- La transformación de materias primas naturales locales, llegando hasta los bienes más cercanos al consumo final.
- El desarrollo de redes de abastecedores de tal proceso de transformación.
- La elevación sistemática del piso y del techo de formación de los habitantes de la región, para mejorar su posibilidad de ser incorporados a cadenas de valor de alta complejidad.
- Las industrias intensivas en trabajo, de alto nivel tecnológico relativo¹.
- La “sustitución de importaciones” regional, esto es: aquello que se compra a otras regiones y que puede ser abastecido localmente.

LOS CAMINOS

Aquí estamos. Ahora podemos fijar un objetivo general solvente y coherente para una promoción regional eficaz y así podemos establecer un criterio sólido para discernir si un proyecto será positivo o no para la comunidad. ¿Y luego qué?

Por un interesante conjunto de razones quisiera hacer referencia en lo que sigue a dos realidades históricas contemporáneas: el Japón de la segunda mitad de siglo XX y el Vietnam del presente.

- Primero: porque en ambos países el planeamiento público ha estado presente con fuerza, aunque los actores hayan sido privados. Lo que sucedió no fue espontáneo.

1 - Este término “relativo” hace referencia a que la incorporación de valor no es privativa de algunos sectores. Aún en las ramas conocidas como maduras – alimentos, indumentaria, calzado – es posible construir espacios de aporte distintivo, mediante el diseño, nuevos procesos, nuevos usos, cosa que sucede cotidianamente en el mundo desarrollado.

- Segundo: porque, por ejemplo, para Japón, es posible identificar una historia, desde un país devastado y sin industria, aunque con un capital humano muy importante, hasta la potencia actual. Por lo tanto, se puede construir una secuencia de desarrollo, que no solo pueda ser valorada, sino también examinada en su capacidad de extrapolación.
- Tercero: porque Vietnam es un país que está saliendo de un planeamiento centralizado y un tejido dominante de empresas del Estado, para ir hacia una inserción mundial conducida desde el Estado, pero con empresas de todo tipo de propiedad. La asistencia intelectual japonesa es muy relevante. El contexto, por su parte, es muy distinto al de 1945, ya que las inversiones multinacionales son consideradas allí un factor muy relevante para el desarrollo. Es un caso importante – al igual, diría, que China e India – donde se auspicia desde el Estado utilizar a las compañías trasnacionales como motor del desarrollo, pero a la vez se considera posible tener una política independiente en ese contexto.

Los mejores proyectos serán los que aseguren el mayor valor agregado por habitante del espacio que se promueva, lo cual quiere decir, en secuencia: mayor valor agregado por trabajador ocupado, junto con máxima cantidad de ocupados.

Reiterando un método que podría llamar teórico práctico, examinaré algunas situaciones concretas, para deducir de allí – por coincidir con lo relatado o por advertir su debilidad - ideas fuerza para la acción, evitando caer en planteos abstractos a priori o a posteriori.

| FASE | Experiencia anterior de los emprendedores | Innovación, imitación y más productividad | Actividades |
|-------------------------------|--|---|--|
| INICIAL | Comerciantes - Ingenieros | Imitación de tecnología extranjera | Producción de bien final |
| EXPANSIÓN CUANTITATIVA | Spin Offs y otros orígenes | Imitación de imitación; Productividad estancada; Rentabilidad decreciente | Formación "Cluster", división de trabajo |
| MEJORA DE CALIDAD | Segunda generación y nuevos con ideas nuevas | Innovación; Concentración; Productividad creciente | Marcas, venta directa, grandes empresas |

Investigadores japoneses sintetizan en un cuadro las tres etapas de un modelo de desarrollo industrial endógeno, es decir: construido sobre actores locales, en términos de un mercado con amplia competencia interna y a la vez protección respecto de la competencia internacional.

Como se ve, se pasa de actores improvisados, que comienzan imitando la tecnología disponible – lo que también se conoce como ingeniería inversa –, para culminar con componentes de investigación y desarrollo fuertes y con un proceso de concentración que por un lado construye líderes nacionales o hasta mundiales y por otro lado, implica la desaparición de las empresas que no pudieron acompañar el ritmo. Este proceso es acompañado y potenciado por la aglomeración espacial, que ha facilitado el intercambio de información, la construcción de confianza y los desarrollos conjuntos.

El siguiente cuadro muestra la evolución de la estructura de producción de motocicletas en Japón, con importantes alteraciones en un período de solo diez años.

| Año | 1950 | 1955 | 1960 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Número de firmas | 27 | 71 | 29 |
| Miles de motos producidas | 9 | 261 | 1447 |
| Proporción por localización (%) | | | |
| Hamamatsu | 18.5 | 28.7 | 66.1 |
| Tokio | 62.5 | 38.8 | 25.8 |
| Nagoya | 19 | 22.3 | 3.9 |
| Otros | 0 | 10.2 | 4.2 |

Al presente hay solo 4 empresas fabricantes de motos: Honda, Yamaha, Suzuki y Kawasaki, muy grandes, que son provistas por una densa red de pequeñas y medianas industrias japonesas.

El Estado japonés acompañó ese proceso con políticas prácticas que podrían sintetizarse como sigue:

- Protección fuerte del mercado interno.
- Apoyo financiero de bajo costo a las empresas.
- Desarrollo y fortalecimiento de todo un sistema de generación de recursos humanos de alta preparación.
- Un cuarto elemento, de naturaleza cultural: integración de largo plazo de todos los estratos laborales a la empresa, con baja dispersión de ingresos entre extremos.

La evolución registrada para la industria de la motocicleta en Japón en la posguerra parece ser totalmente equivalente a la que sucedió en el mismo sector en Alemania y en Gran Bretaña durante el primer tercio del siglo XX.

También es equivalente a lo que sucedió con otros sectores de bienes de consumo en Japón, en el mismo período referenciado para las motos. Desde la indumentaria hasta la electrónica de entretenimiento, se produjo la misma secuencia descrita. Cuando llegó el pico máximo de concentración, las grandes corporaciones triunfantes en ese proceso, construyeron su red de proveedores no solo en su país sino también por todo el sudeste asiático.

Buscaré ampliar la reflexión analizando la evolución presente de Vietnam. Este país es uno de los pocos donde el Estado mantiene la vocación de definir el camino y supervisarlos en detalle.

El concepto de cluster, agrupamiento simultáneamente sectorial y espacial, se incorporó a la literatura sobre el desarrollo, como un elemento virtuoso, casi como condición necesaria y suficiente para alcanzar un nivel superior.

Sin embargo, en toda esa descripción laudatoria, que incluye a los famosos distritos industriales italianos, la presencia dominante de las compañías transnacionales no es casi mencionada.

Hay un par de motivos que explican eso.

Primero: son procesos que se iniciaron antes de la globalización tal cual como hoy la conocemos. Las barreras al movimiento de capitales o de bienes no habían sido reducidas a los niveles contemporáneos.

Segundo: el Estado fue tutor cuidadoso de toda la evolución, brindando toda la infraestructura económica y técnica que fuera necesaria.

En el mundo actual, la posibilidad de planificar y ejecutar el desarrollo al interior de un solo país, es inimaginable en los términos que se pensaba en 1960, donde el desarrollismo era la teoría dominante en buena parte del mundo.

Adicionalmente, el Estado se ha retirado en casi todo lugar de esa función mentora, que Robert Wade tituló alguna vez: “Gobernar el mercado”.

Buscaré ampliar la reflexión analizando la evolución presente de Vietnam. Este país es uno de los pocos donde el Estado mantiene la vocación de definir el camino y supervisarlos en detalle. A la vez, la política oficial se arriesga a aceptar la hegemonía mundial de las transnacionales, pero intenta utilizarlas como palancas para un desarrollo independiente. O sea: de las dos condiciones que favorecieron una industrialización como la japonesa, Vietnam cree poder arreglárselas con una.

Vietnam empezó su vida independiente, después de la fusión política entre el Norte y el Sur, paso siguiente a la derrota norteamericana en la conocida guerra, con una lógica comunista tradicional. Toda la tierra y toda la industria en manos del Estado, que organizó empresas centralizadas para cada sector y asignó tareas a las comunas de manera burocrática y vertical.

En la década de los 90, el país decidió acompañar el proceso chino, que hace décadas utiliza a las inversiones extranjeras como motor del crecimiento económico y de un tejido de conocimiento técnico, mientras en paralelo se construye una capacidad propia de emprendedorismo e innovación. Todo ello desde un Estado promotor y vigilante, a la vez, de la iniciativa privada de nacionales del país.

El primer paso ha sido la privatización de las empresas estatales y la posibilidad que los campesinos produzcan para el mercado.

La segunda fase, la actual, busca constituir agrupamientos sectoriales de los cuales emerjan campeones nacionales que participen activamente en el mercado internacional, al menos en los siguientes rubros: indumentaria, calzado, pescado, electrónica, muebles, elementos para el hogar y algunos más. La idea es, básicamente, seleccionar industrias de alta intensidad de trabajo incorporado, que deba ser de capacitación relevante.

Es en este contexto donde se da la discusión sobre los caminos a elegir.

Se reconoce que las posibilidades pueden ser cuatro y solo cuatro:

1. El Estado conduce. El Estado decide las líneas y formas dominantes e instala empresas a las cuales gestiona en forma directa.
2. Las transnacionales conducen. La política oficial debe suplementar al mercado más que reemplazarlo y usar a las grandes corporaciones como tractoras, como ya ha sucedido en toda Asia, buscando mantener la autonomía nacional.
3. Las pequeñas y medianas empresas conducen. Se busca que el motor del crecimiento sean las empresas internas, con un mecanismo evolutivo similar al descrito para el Japón de la posguerra.
4. El mercado conduce. Privatizar, liberar el comercio y limitar la acción pública al campo educativo y de generación de infraestructura física.

El escenario real puede surgir de un solapamiento de las variantes, pero seguramente uno de los cuatro conceptos será el dominante.

Vietnam hoy rechaza categóricamente la última alternativa y ha elegido la segunda como modelo dominante, aunque hay discusiones académicas y políticas sobre su factibilidad y sobre las bondades y defectos de la primera y tercera variantes.

Ampliando los conceptos centrales del modelo, Vietnam hoy se reconoce como un país tecnológicamente dependiente en grado sumo, cuyo aporte a un escenario internacional, es el ensamblado barato, con calidad en el aporte de sus operarios.

En ese contexto, busca mejorar progresivamente la presencia en los sectores industriales antes mencionados – siempre con una mirada de mercado global – pasando de preocuparse por los productos a preocuparse de los procesos.

A la distancia y sobre la base de la historia económica argentina, cuesta darle crédito pleno de éxito al intento.

A favor, Vietnam cuenta – según mi criterio – con los siguientes elementos:

- Tiene una historia de Estado planificador fuerte, que por lo tanto negocia con las corporaciones como si fuera de Estado a Estado, definiendo qué parte de la cadena de valor admite o desea que se integre al país.
- Tiene hoy más de 30 años de una política de formación de recursos humanos de alta jerarquía, en las mejores universidades del mundo central.
- Existe un ejército de reserva de trabajo en el espacio rural, fácilmente integrable a la industria, sin siquiera producir grandes desplazamientos de población, dada la muy alta densidad actual.

Y en contra, también según mi modesto entender:

- A diferencia de China, tiene una lógica social muy equitativa, con una brecha de ingresos al interior de las unidades productivas que es mucho menor que la de China o Brasil o cualquier país similar. Esta condición, que es encomiable como comunidad, impediría – como paradoja capitalista típica - que los productos compitan en el mercado internacional, a menos que todos sus integrantes sacrifiquen ingresos a cambio del crecimiento de la producción. Se trataría de una conducta muy alejada de la mirada capitalista estándar.

Ante todo: Para construir tejido productivo en un país o, en este caso, en regiones de menor desarrollo de un país, se requiere contar con definiciones precisas de políticas públicas, que establezcan metas, caminos y liderazgos.

- Como bien lo señalan los documentos de asesores japoneses, la restricción para Vietnam es que debe ser ganador en la competencia por atraer inversiones extranjeras. Para ello, se funda en una condición central: la capacidad actual de sus profesionales y obreros, en relación con su costo. Eso es lo que daría ventaja sobre las regiones atrasadas de China o Tailandia, o países similares. Hay aquí un aspecto clave: Se trata de un “atributo” singular: los bajos salarios. Coloca al

país en una disyuntiva tremenda, ya que en caso de mejorar la condición de vida de su gente, las inversiones extranjeras buscarán mudar su localización y hasta el momento han podido hacerlo.

Para establecer un paralelo, sería un camino similar al que intentó Irlanda en Europa, hace un cuarto de siglo.

Hoy Irlanda es uno de los países más castigados por la crisis global, porque las transnacionales redujeron sus inversiones allí y las fortalecieron en sus países de origen. Su dependencia hace que los efectos de las crisis se agiganten allí, y no solo por la modificación de los precios relativos del salario. En última instancia, la espada de Damocles reside en la ausencia de auténtica autonomía en las decisiones económicas. La política de Vietnam supone que en tales circunstancias futuras, estarán en condiciones de asumir su producción con creciente independencia y con capacidad de mantener la presencia en el mercado mundial. Allí se instala mi fuerte duda.

He descrito este escenario a sabiendas que se refiere a una situación política, económica y social muy distinta de la nuestra. Sin embargo, tenemos en común una vocación: encontrar caminos para sacar de la pobreza a nuestra gente. Además reconocemos a la industria como un elemento ineludible.

Hay una característica central del planteo japonés o chino o vietnamés, que me resisto a aceptar como universal: Se ubica como condición básica la integración al mundo, en términos de competencia con el resto de los países.

Las propuestas tienen un implícito claro: si los intentos son exitosos, en algún otro lugar del planeta se dejará de producir lo que allí se manufacture. El triunfo de la electrónica de Vietnam debe tener como contracara la ausencia de industria electrónica en otras partes del planeta. La teoría de las ventajas comparativas, de David Ricardo, o su complemento, la teoría de las ventajas competitivas, de Michael Porter, tienen plena vigencia detrás del escenario que estos países construyen. Hay una suerte de sinónimo: Desarrollarse es competir en el mundo. ¿Es ese el camino? En cualquier caso, ¿es el único camino? Es lo que quiero discutir a continuación.

LA MIRADA ARGENTINA

A continuación, y en base a todo lo expuesto, sintetizaré las que creo son las ideas fuerza emergentes más importantes hasta aquí, considerando los pocos ejemplos presentados, junto con una enorme cantidad de casos que surgen del material disponible sobre cadenas de valor.

Ante todo: Para construir tejido productivo en un país o, en este caso, en regiones de menor desarrollo de un país, se requiere contar con definiciones precisas de políticas públicas, que establezcan metas, caminos y liderazgos.

De los cuatro posibles liderazgos mencionados más arriba, descarto tres de ellos, por los siguientes motivos:

NO ES EL MERCADO: Además que no hay ningún ejemplo mundial que se pueda mostrar como exitoso, resulta de sentido común elemental que las asimetrías vigentes han sido causadas justamente por permitir que el ordenamiento espacial y sectorial de las actividades productivas haya sido liderado por el mercado. No será el propio mercado quien las corrija, ni siquiera a través del establecimiento de condiciones de subsidio que cambien las ecuaciones económicas.

Tal vez la asignatura pendiente sea convocar a residentes y no residentes de cada una de las provincias más pobres del país, para plantear sus propias lógicas de desarrollo

NO SON LAS TRASNACIONALES: A mi criterio, integrar a cualquier región – pero en particular a las regiones más pobres del país – a cadenas de valor con hegemonía de corporaciones trasnacionales implica condenar a esos lugares a un desarrollo subordinado y azaroso. Hay dos situaciones alternativas, ambas cuestionables.

- Si la integración es basada en los bajos salarios, éstos deberán permanecer así, porque de lo contrario la integración se interrumpirá.
- Si la integración es basada en el aprovechamiento de recursos naturales, es altamente probable que en el país se implementen solo los eslabones extractivos, sin incorporar aquellos posteriores que sumen valor, aportando trabajo de calidad. También es muy probable que el vínculo con el medio ambiente sea desatendido a menos que aparezca una sostenida presión social al respecto. La evolución de la minería en la Argentina es un exponente fiel de las dos debilidades expuestas: la baja integración y el nulo respeto por el ambiente.

NO ES EL ESTADO: No cabe ninguna duda que un Estado ausente es certeza de fracaso. Sin embargo, creo que un Estado omnipresente también lleva al fracaso, por razones que ya he expuesto.

En esencia el desafío debe asumirse en términos como tal vez nunca lo hemos hecho: un Estado que se involucre con la densidad e inteligencia precisas como para conseguir que los ciudadanos aumenten el control sobre sus propias vidas y a la vez se integren a actividades que beneficien a la comunidad toda.

ES LA PROPIA COMUNIDAD: El planteo no es voluntarista ni fundamentalista. Se limita a respetar a rajatabla un concepto primario: se quiere favorecer a los habitantes del lugar en primer término.

Entonces: ¿Qué necesita esa comunidad?

- Como línea de base, deben estar disponibles las tecnologías de producto, de proceso y de gestión para los bienes que se considere convenientes, así como los recursos económicos para apoyar el camino.
- También debe estar disponible el marco de formación técnica y económica que fortalezca los saberes que ya se dispongan en el ámbito.
- En cuanto a las definiciones sectoriales, es imperioso que nos acostumbremos a pensar en términos de cadenas de valor completas. Esto lleva a construir la secuencia desde la materia prima más elemental hasta el destino final, sea éste el consumo o la entrega a otras industrias, identificando de tal modo la necesidad de todo el agrupamiento de emprendimientos requerido y no solo de la unidad de transformación final.

El concepto de cluster es valioso, en especial si es entendido como un entramado que asegure la incorporación local de todo el trabajo posible a los bienes finales a generar, más que la simple expectativa de instalación de empresas del mismo sector que compitan entre sí.

Pensando justamente en cadenas de valor completas, considero que la manera más simple y directa de encarar el fortalecimiento de las zonas más postergadas es hacer un análisis que parta del presente concreto y:

- a. Agregue valor, con trabajo y tecnología nacional, a los recursos naturales disponibles.
- b. Potencie la generación de valor a partir de los recursos humanos de la región, especialmente los que se localizan en universidades o institutos de investigación y desarrollo.
- c. Para el caso de regiones que ya cuenten con industria instalada, pero con cadenas de valor poco integradas, resulta también primario abocarse al análisis integral de esos sistemas productivos. Conceptualmente, la cuestión es a la vez simple y tajante: Se trata de trasladar el foco de planificación desde la actual empresa ensambladora o extractora de recursos sin transformación, para llevarlo al seno de la comunidad.

Tal vez la asignatura pendiente sea convocar a residentes y no residentes de cada una de las provincias más pobres del país, para plantear sus propias lógicas de desarrollo, de manera compatible con lo señalado en este artículo, o estableciendo los debates correspondientes, para contar con nuevas miradas, de nueva frescura, sobre un tema postergado desde hace más de cien años.