

**GEOGRAFÍA ECONÓMICA DE LA COMUNIDAD ANDINA:
LAS REGIONES ACTIVAS EN EL MERCADO COMUNITARIO**

Informe final presentado a la Secretaría General de la Comunidad Andina

Edgard Moncayo Jiménez
Bogotá, octubre de 2003

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO PRIMERO. GLOCALIZACIÓN: NUEVOS ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL DESARROLLO REGIONAL (SUBNACIONAL) EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LA GLOBALIZACIÓN	1
I. INTRODUCCIÓN	3
II. LA PERSPECTIVA ECONÓMICA	4
1 . <i>La Nueva Geografía Económica (NGE)</i>	5
2 . <i>Acumulación flexible o posfordismo</i>	13
3 . <i>La Competitividad Regional</i>	23
III. LA PERSPECTIVA POLÍTICA	27
IV. LA PERSPECTIVA DEL NEOINSTITUCIONALISMO Y EL CAPITAL SOCIAL	40
V. LA PERSPECTIVA AMBIENTAL	43
VI. HACIA UNA VISIÓN INTEGRAL DEL DESARROLLO REGIONAL	47
CAPITULO SEGUNDO. FACTORES REGIONALES DE LOCALIZACIÓN, COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN SUPRANACIONAL.....	53
I. INTRODUCCIÓN	55
II. LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN EL INTERIOR DE LOS PAÍSES ..	57
III. EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAÍSES	69
IV. LAS IMPLICACIONES DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA DISPERSIÓN DEL INGRESO DE LOS PAÍSES MIEMBROS	76
V. CONCLUSIONES.....	79
CAPÍTULO TERCERO. LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA EN EL CONTEXTO DEL SEGUNDO REGIONALISMO LATINOAMERICANO	81
I. INTRODUCCIÓN	83
II. EL AUGE DEL COMERCIO INTRALATINOAMERICANO	83
III. SEGUNDO REGIONALISMO VS. PRIMER REGIONALISMO	87
IV. EFECTOS DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	93
V. EL COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA.....	97
CAPÍTULO CUARTO. IDENTIFICACIÓN DEL ORIGEN REGIONAL (SUBNACIONAL) DEL COMERCIO INTRA-ANDINO DE BIENES.....	103
I. INTRODUCCIÓN	105
II. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA A LA CAN	106
III. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE VENEZUELA A LA CAN	119
IV. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE ECUADOR A LA CAN	127
V. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE PERÚ A LA CAN	135

VI. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA A LA CAN.....	143
VII. SÍNTESIS.....	151
APÉNDICE ESTADÍSTICO.....	157
CAPÍTULO QUINTO. ANÁLISIS DE LAS REGIONES ACTIVAS EN EL COMERCIO INTRA-ANDINO.....	185
I. LAS REGIONES COLOMBIANAS ACTIVAS EN EL MERCADO ANDINO.....	187
II. LAS REGIONES VENEZOLANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA.....	189
III. LAS REGIONES ECUATORIANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA.....	193
IV. LAS REGIONES PERUANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA.....	195
V. LAS REGIONES BOLIVIANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA.....	198
VI. LAS REGIONES FRONTERIZAS.....	200
1 . <i>Las regiones fronteras de Colombia con los países andinos</i>	200
2 . <i>Las regiones (estados) fronteras de Venezuela con los países andinos</i>	201
3 . <i>Las regiones (provincias) fronteras de Ecuador con los países andinos</i>	204
4 . <i>Las regiones fronteras de Perú con los países andinos</i>	204
5 . <i>Las regiones (departamentos) fronteras de Bolivia con la CAN</i>	205
CAPÍTULO SEXTO. LAS DINÁMICAS SECTORIALES Y ESPACIALES DEL CRECIMIENTO EN LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA.....	207
I. INTRODUCCIÓN.....	209
II. LAS DINÁMICAS SECTORIALES DEL CRECIMIENTO.....	210
1 . <i>La "desindustrialización"</i>	212
2 . <i>La "terciarización"</i>	213
3 . <i>La "reprimarización" minera</i>	217
III. LAS DINÁMICAS ESPACIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA.....	219
CAPÍTULO SÉPTIMO. LA NECESIDAD DE UN ENFOQUE SECTO-REGIONAL DE LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES Y REGIONALES EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN.....	223
I. INTRODUCCIÓN.....	225
II. LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES.....	226
1 . <i>En los países desarrollados</i>	226
2 . <i>En América Latina</i>	228
3 . <i>El Consenso de Washington</i>	232
4 . <i>Las políticas de competitividad</i>	235
5 . <i>El debate actual sobre política industrial</i>	237
6 . <i>Las políticas industriales en la práctica</i>	241
III. LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS REGIONALES.....	245
1 . <i>En los países desarrollados</i>	245

2 . <i>En América Latina</i>	246
IV. LA INTERVENCIÓN <i>SECTO-REGIONAL</i>	251
BIBLIOGRAFÍA	255

ÍNDICE DE MAPAS

<i>Mapa IV.C.1: Grado de actividad de las regiones colombianas</i>	115
<i>Mapa IV.C.2: Exportaciones de las regiones fronterizas de Colombia</i>	117
<i>Mapa IV.V.1: Grado de actividad de las regiones venezolanas</i>	123
<i>Mapa IV.V.2: Exportaciones de las regiones fronterizas de Venezuela</i>	125
<i>Mapa IV.E.1: Grado de actividad de las regiones ecuatorianas</i>	131
<i>Mapa IV.E.2: Exportaciones de las regiones fronterizas ecuatorianas</i>	133
<i>Mapa IV.P.1: Grado de actividad de las regiones peruanas</i>	139
<i>Mapa IV.P.2: Exportaciones de las regiones fronterizas de Perú</i>	141
<i>Mapa IV.B.1: Grado de actividad de las regiones bolivianas</i>	147
<i>Mapa IV.B.2: Exportaciones de las regiones fronterizas de Bolivia</i>	149
<i>Mapa IV.CAN.1: Regiones activas en el comercio intra-comunitario</i>	153
<i>Mapa IV.CAN.2: Regiones fronterizas activas en el comercio intra-comunitario</i>	155

**CAPÍTULO PRIMERO. GLOCALIZACIÓN: NUEVOS ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL
DESARROLLO REGIONAL (SUBNACIONAL) EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN
ECONÓMICA Y LA GLOBALIZACIÓN**

I. INTRODUCCIÓN

Las cuestiones atinentes al espacio, la geografía y la organización del territorio han adquirido, en las últimas dos décadas, una importancia creciente en los estudios sobre el desarrollo, tanto en el plano socioeconómico como en el político¹.

Las profundas y crecientes desigualdades interregionales al interior de los países, la emergencia de ciudades y regiones de prominencia global y la crisis del Estado-nación, son algunos de los fenómenos que están en el origen de la mencionada (*re*)territorialización del desarrollo².

A primera vista parece una paradoja que justo cuando —al lado del "fin de la historia"— comenzaba a hablarse del "fin de la geografía"³ o del "fin del territorio"⁴ para sugerir un mundo en el que las distancias se estarían trivializando⁵, se esté produciendo una recuperación de la dimensión territorial en todos los órdenes relevantes de la economía y la política contemporáneas. Lo que ocurre es que, en la medida en que los profundos procesos de reestructuración a escala mundial son a la vez causa (al menos parcialmente) y consecuencia de las transformaciones en los espacios subnacionales, las dos tendencias —globalización y localización— se convierten en los dos rostros jánicos de la misma moneda.

¹ Helmsing, A.H.J. (2001), *Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico*, Territorios No.5, Bogotá: Cider, Uniandes.

² Storper, Michael (1995), *The Resurgence of Regional Economies. Ten Years Later*, European Urban and Regional Studies 2(3).

³ O'Brien, R. (1999), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Londres: Pinter.

⁴ Badie, Bertrand (1995), *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et son l'utilité sociale du respect*. París: Fayard.

⁵ "Time-space compression" implica una abreviación del tiempo y un "encogimiento" del espacio. Progresivamente, el tiempo que toma hacer las cosas se reduce y esto a su turno reduce la distancia vivencial entre diferentes puntos del espacio: Harvey, David (1989), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Blackwell, traducción del autor.

Tanto es así que para denotar pertenencia de los dos conceptos —lo global y lo local— al mismo campo relacional, se ha apelado a extraños neologismos como "glocal"⁶ y "fragmegración"⁷. La *re-espacialización* del acontecer socioeconómico y político se puede analizar desde diversas perspectivas, las cuales revisaremos brevemente a continuación.

II. LA PERSPECTIVA ECONÓMICA

...las causas de la riqueza y pobreza de las naciones —el gran objeto de todas las investigaciones de la Economía Política—.

Malthus a Ricardo, carta de enero 26 de 1817⁸

En la búsqueda del Santo Grial de las causas del desarrollo económico, los economistas han recorrido ansiosos desde los terrenos de la división del trabajo, la expansión del mercado y la acumulación del capital hasta los de la tecnología y el comercio internacional, pasando por un misterioso paraje llamado el "Residuo de Solow".

Los determinantes del crecimiento solían buscarse en las distintas formas del capital —físicas, financieras, tecnológicas e incluso humanas— sin reparar en un recurso que parecería ser evidente: *el territorio*.

Esta omisión sorprende, aún más, en campos teóricos como el del comercio internacional, en el cual los modelos estándar (v.g.

⁶ La expresión se atribuye a Robertson. Véase de este autor: Robertson, R. (1992), *Globalization: Social Theory and Global Culture*, Londres: Sage.

⁷ La expresión es de Rosenau. Véase: Rosenau, James N. (1997), *Cambio y complejidad, desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales*, en: Análisis Político No.32, Bogotá: IEPRI, Universidad Nacional de Colombia.

⁸ Citada por: Landes, David S. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations, Why some are so Rich and some so Poor*, Nueva York: WW. Norton Company, Inc.

Heckscher–Ohlin) prácticamente ignoraban conceptos como la distancia, el espacio y los costos de transporte.

Los temas atinentes a la geografía quedaban confinados a los dominios de la economía regional, los cuales hasta muy recientemente estaban en la periferia del *main stream* de la teoría económica. En la aceptación creciente de la idea de que el desarrollo y la competitividad tienen un carácter localizado, confluyen distintos enfoques teóricos, tal como se verá en los siguientes apartados.

1. La Nueva Geografía Económica (NGE)

En esencia, la NGE plantea que el crecimiento de la economía en una determinada localización, obedece a una lógica de causación circular, en la que los rendimientos crecientes a escala y los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de las empresas, conducen a una aglomeración de actividades que se autoreforza progresivamente.

Una vez que una región tiene una alta concentración productiva, este patrón tiende a ser acumulativo: la región dominante adquiere una ventaja de *localización*, esto es, ella deviene atractiva para las firmas debido al gran número de firmas que ya producen allí (y no, por ejemplo, por tener una mejor dotación de factores). En otras palabras, *el éxito explica el éxito*⁹.

Claro que estos procesos acumulativos tienen un límite, porque llega un momento en que en contra de las fuerzas centrípetas que obran a favor de la aglomeración (economías

⁹ Una buena introducción a la NGE se encuentra en: Schmutzler, Armin (1999), *The New Economic Geography*, Journal of Economic Surveys vol.13(4).

externas, encadenamientos y mercados laborales densos), comienzan a actuar fuerzas centrífugas como los precios de la tierra, y los costos del transporte y deseconomías externas (congestión y contaminación). La interacción de estos dos tipos de fuerzas va moldeando la estructura espacial de una economía.

Como suele ocurrir en el desarrollo de la teoría económica (y en general de todas las ciencias sociales), la mayoría de los elementos postulados por la NGE no son completamente nuevos.

En efecto, el concepto de las ventajas de aglomeración vinculadas a los rendimientos crecientes de escala se remonta a las contribuciones de Marshall (1920) y Young (1928), habiendo sido reelaborado por los modelos de crecimiento endógeno en los años ochenta, y el de la causación circular debida a los encadenamientos había sido planteada por Hirshman y Myrdal en los años de 1950 y 1960.

Así mismo, la idea de que a las tendencias hacia la aglomeración se oponen diversas fuerzas centrífugas está inspirada en los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX, J.A. Von Thünen y en los de sus continuadores de la escuela de Jena, en la primera mitad del siglo XX, Christaller y Lösh.

Los aportes nuevos de la NGE están referidos, entonces, principalmente a tres aspectos: (a) la utilización de modelos con rendimientos de escala crecientes y competencia imperfecta para explicar los patrones de aglomeración, (b) una mejor comprensión de los factores determinantes del comercio internacional y (c) la integración de los diversos enfoques anteriores en un solo marco teórico coherente.

La nueva sistematización teórica constituye —según Krugman y sus colegas— una verdadera *teoría general de la economía*

espacial que subsume todos los modelos anteriores¹⁰. Los estudios empíricos realizados con el instrumental analítico de la NGE han encontrado amplia evidencia de la causación circular de acumulación en campos como el crecimiento urbano, la localización del capital humano, la expansión industrial y el desarrollo regional.

En la esfera del comercio internacional —que para Krugman es un caso especial de geografía económica— también operan los mecanismos circulares de aglomeración y ello explicaría las configuraciones centro-periferia que caracterizan los intercambios comerciales. Al respecto dice nuestro autor:

...las fronteras entre la economía internacional y la economía regional están volviéndose borrosas en algunos casos importantes. Solamente es preciso mencionar la Europa de 1992: al convertirse en un mercado unificado, con libre movilidad del capital y del trabajo, cada vez tendrá menos sentido pensar en las relaciones entre los países que la componen en términos del paradigma tradicional del comercio internacional¹¹.

y prosigue Krugman:

...describir la misión de la Comisión [Europea] como la puesta en práctica de lo que aquí estamos intentando hacer en un plano puramente intelectual: eliminar la economía internacional (dentro de los límites de Europa) y sustituirla por la geografía económica¹².

Con base en las premisas anteriores Krugman y Venables predicen que la mayor integración induce una mayor especialización interregional y citan en su apoyo el hecho de que Estados Unidos —por ser más integrado que Europa— tiene una

¹⁰ A partir de un primer trabajo publicado en 1991, Krugman y sus colegas fueron desarrollando el marco teórico que plasmaron en 1999 en un solo volumen, véase: Fujita, Masahisa; Paul Krugman y Anthony Venables (1999), *The Spatial Economy, Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.

¹¹ Krugman, Paul (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona: Antoni Bosh editor S.A., p.14.

¹² *Ibid*, p.77.

estructura regional más especializada¹³. Aunque algunos autores señalan que la integración puede atenuar, o incluso reversar, el patrón de aglomeración espacial¹⁴, el análisis empírico de las tendencias de especialización regional en Europa revelan que las industrias sujetas a economías de escala crecientes se están concentrando en las regiones que tienen acceso a mercados más amplios¹⁵. Estos resultados confirman la hipótesis de Krugman y Venables.

Otra implicación interesante de la NGE es la relación negativa entre la estructura de concentración regional de un país y el grado de liberalización comercial del mismo. Según Livas-Elizondo y Krugman¹⁶, mientras mayor sea la apertura comercial de un determinado país, menor será su concentración productiva regional, porque en la medida en que la economía se vincula más al mercado internacional, la demanda interna deviene menos importante. Es decir, si los polos de aglomeración tradicionales son mediterráneos, por ejemplo, los nuevos productores tenderán a situarse en las localizaciones más cercanas al comercio internacional (las costas).

Aunque se ha encontrado alguna evidencia empírica de la relación negativa en mención (Ades y Glaeser¹⁷ y Hanson¹⁸), su validez general ha sido cuestionada sobre la base de que en el mundo real dichos polos mediterráneos (como Bogotá o Quito) también son sede de servicios financieros, gubernamentales y de

¹³ Krugman, Paul y A. Venables (1996), *Integration, Specialization and Adjustment*, European Economic Review 40.

¹⁴ Ricci, Luca Antonio (1999), *Economic Geography and Comparative Advantage: Agglomeration versus Specialization*, European Economic Review 43.

¹⁵ Amiti, Mary (1998), *New Trade Theories and Industrial Location in the E.U: A Survey of Evidence*, Oxford Review of Economic Policy, vol.14(2).

¹⁶ Livas-Elizondo, R. y Krugman, P. (1996), *Trade Policy and the Third-World Metropolis*, Journal of Development Economics 49.

¹⁷ Ades, A.F. y Glaeser, E.L. (1995), *Trade and Circuses: Explaining Urban Giants*, Quarterly Journal of Economics, 110.

¹⁸ Hanson, G.H. (1996), *Localization Economies, Vertical Organization, and Trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

telecomunicaciones que pueden verse también beneficiados con la apertura comercial¹⁹. De hecho, una investigación realizada en Colombia no corroboró la hipótesis de Livas-Elizondo y Krugman en cuanto a una relocalización de inversiones de Bogotá hacia la Costa Atlántica como consecuencia de la apertura²⁰.

Ahora bien, en lo relativo al crecimiento interregional, la NGE —dado al supuesto de las economías de aglomeración— antes que validar la hipótesis de convergencia (por la vía de la movilidad de los factores) postulada por la ortodoxia neoclásica²¹, sostiene que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales (polarización) tal como ya lo habían planteado Myrdal y Kaldor.

Las investigaciones empíricas muestran que si bien hasta los años ochenta se produjo un largo ciclo de convergencia al interior de un grupo numeroso de países (Estados Unidos, Japón, los de la Unión Europea, Canadá y varios de América Latina)²², más recientemente se observa en casi todas las latitudes un proceso de polarización. Las disparidades están aumentando tanto entre países, como al interior de los mismos.

¹⁹ Isserman A.M. (1990), *It's Obvious, It's Wrong and Anyway they Said it years ago? Paul Krugman on Large Cities*, International Regional Science Review y Henderson, J.V. (1996), *Ways to Think about Urban Concentration: Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography*, International Regional Science Review.

²⁰ Fernández M., Cristina (1998), *Agglomeration and Trade: The Case of Colombia*, Ensayos de Economía No. 33, Bogotá: Banco de la República.

²¹ Barro, Robert (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, Quarterly Journal of Economics 106 y Barro, Robert y Xavier Sala-i Martin (1991), *Convergence across States and Regions*, Brookings Papers on Economic Activity No.1.

²² Una buena presentación de la literatura empírica sobre convergencia *inter e intra* en los países desarrollados y sus bases teóricas y metodológicas se encuentra en: Sala-i-Martin, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, Barcelona: Antoni Bosh editor, S.A. Para las referencias latinoamericanas, véase: CEPAL (2001), *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá: Alfa Omega, p.303.

Dicho fenómeno ha sido verificado a escala de 122 regiones de la Unión Europea²³, en el interior de España y Francia²⁴ y en Japón²⁵. En América Latina se ha encontrado evidencia de reversión en la convergencia en Colombia, Perú, Brasil y Chile²⁶.

En estas dinámicas transicionales hacia la convergencia o divergencia también juega la geografía, en el sentido de que el crecimiento de un país o de una región está influenciado por el desarrollo de sus vecinos, como lo demuestran los trabajos basados en el enfoque económico de la *Dependencia Espacial* (*Spatial Econometrics*). Los canales a través de los cuales se produce esta interacción son el comercio, la tecnología, los flujos de capital y las condiciones políticas y sociales²⁷.

Sobre la significativa dependencia del crecimiento de un territorio con respecto a sus vecinos, se ha encontrado evidencia tanto a escala de países como de regiones²⁸.

Lo anterior implica que los procesos de convergencia no obedecen a movimientos independientes de cada economía, sino a trayectorias conjuntas (clubes) de territorios contiguos, lo cual pone de manifiesto la pertinencia de los acuerdos supranacionales de integración y los esquemas de cooperación entre regiones subnacionales.

²³ Magrini, Stefano (1999), *The Evolution of Income Disparities among the Regions of the European Union*, Regional Science and Urban Economics 29.

²⁴ Cuadrado Roura, Juan R. (1998), *Disparidades regionales en el crecimiento. Convergencia, divergencia y factores de competitividad territorial*, Ponencia presentada al V Seminario Internacional de la Red Iberoamericana sobre Globalización y Territorio, Cider, Uniandes, Bogotá.

²⁵ Fujita, Masahisa y Takatoshi Tabuchi (1997), *Regional Growth in Postwar Japan*, Regional Science and Urban Economics 27.

²⁶ CEPAL (2001), op. cit., p.303.

²⁷ Ramírez, María Teresa y Ana María Loboguerrero (2002), *Spatial Dependence and Economic Growth: Evidence from a Panel of Countries*, Borradores de Economía No. 206, Bogotá: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos.

²⁸ Rey, Sergio J. y Brett D. Montouri (1999), *US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective*, Regional Studies Vol.33(2) y Magalhães, André; G. Hewing and C.R. Azzoni (2000), *Spatial Dependence and Regional Convergence in Brazil*, Regional Economics Applications Laboratory, Real 00 -T-11, University of Illinois at Urbana-Champaign.

La relevancia de los procesos espaciales auto-organizados con base en los efectos de aglomeración y en las externalidades, ha sido relativizada por un enfoque que destaca la importancia de la geografía física y el entorno natural en el crecimiento económico de los territorios²⁹. En esta perspectiva teórica, factores como la distancia de las regiones a las costas, la latitud (distancia a la línea ecuatorial), la calidad de los suelos y los recursos naturales, entre otros, se tornan determinantes.

Bajo la influencia del enfoque en mención, el BID ha publicado un trabajo en el que se examinan empíricamente para América Latina las relaciones entre geografía física (incluyendo el impacto de los fenómenos naturales) y el desarrollo económico³⁰. Aunque en principio la vinculación entre geografía y desarrollo evoca la ingrata resonancia de un determinismo fatalista que ha conducido a veces al etnocentrismo y el racismo, el hecho cierto es que no puede ignorarse la evidencia de que existen fuertes regularidades empíricas en las que aparecen factores como el clima y la distancia de los centros productivos a las costas, estrechamente vinculados con los niveles de desarrollo.

Algunos analistas llegan incluso a sugerir una suerte de "maldición" originada en la disponibilidad de los recursos naturales y la localización en el trópico, según la cual estos dos factores están inversamente asociados con el crecimiento y la distribución del ingreso de los países³¹.

²⁹ Gallup, John Luke; Jeffrey D. Sachs y Andrew D. Mellinger (1999), *Geography and Economic Development*, en: Annual World Bank Conference on Development Economics 1998, Washington D.C.: The World Bank.

³⁰ BID (2000), *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social 2000, cap. 3, Washington D.C.

³¹ Gavin, Michael y Ricardo Hausman (1998), *Nature, Development and Distribution in Latin America-Evidence on the Role of Geography, Climate and Natural Resources*, Documento de Trabajo No.378, Washington D.C.: IDB.

Sobre el tema de los recursos naturales, conviene señalar que en contraste con la aproximación de Gavin y Hausmann, otros enfoques están revalorizando el aporte que estos factores —bien aprovechados— pueden hacer al desarrollo, tal como ha ocurrido en los países Nórdicos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. La clave está en aprender a industrializar y a procesar los recursos naturales, formando en torno a ellos *clusters* que integren actividades proveedoras de insumos, servicios de ingeniería y equipos³².

En este sentido, un estudio reciente del Banco Mundial señala que si un país rico en recursos naturales adopta en forma eficiente las tecnologías apropiadas, puede crecer en forma similar a los que basan su crecimiento en el sector industrial³³.

Los enfoques de la NGE y el que destaca la importancia de la geografía física no son incompatibles, tal como lo reconocen sus principales proponentes. Al respecto Krugman anota que:

Los dos enfoques bien pueden parecer contradictorios: uno parece ser una historia de predestinación, el otro una historia de azar... la contradicción es más aparente que real. De hecho, entender por qué pequeños eventos azarosos pueden tener grandes consecuencias para la geografía económica, es también crucial para entender por qué las diferencias subyacentes en geografía natural pueden tener efectos tan grandes... así, los enfoques resultan ser complementarios antes que contradictorios³⁴.

Por su parte Gallup et al. piensan que:

Una ciudad puede emerger a causa de ventajas iniciales de costos derivadas de la geografía, pero puede continuar

³² Ramos, Joseph (1998), *Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales*, Revista CEPAL No.66, Santiago de Chile.

³³ El estudio fue dirigido por Guillermo Perry. Véase de este autor: *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington D.C.: Banco Mundial, Oficina del Economista Jefe para América Latina.

³⁴ Krugman, Paul (1999), *The Role of Geography in Development*, en: Annual World Bank Conference on Development Economics 1998, Washington D.C., p. 90.

prosperando debido a las economías de aglomeración, incluso cuando tales ventajas iniciales hayan desaparecido³⁵.

La conclusión es clara: la aglomeración retroalimentadora y también la política económica o industrial, pueden dar a la dotación inicial de recursos naturales de una región nuevos impulsos para su desarrollo sostenido.

2. Acumulación flexible o posfordismo

En 1950 el Condado de Santa Clara (California) era un área agrícola, que generaba sólo 800 empleos manufactureros, la mayoría de ellos en plantas procesadoras de alimentos. En los años setenta se creaba una nueva firma cada dos semanas y en los ochenta, había una concentración de 330.000 empleados en el sector de alta tecnología (incluyendo 6.000 Ph.D.) y el empleo total crecía a tasas del orden del 30%. Desde entonces, el ingreso familiar de este territorio ha sido el más alto de California y uno de los mayores de los Estados Unidos.

Esta asombrosa transformación se produjo gracias a que en Silicon Valley (nombre contemporáneo del Condado de Santa Clara) se convirtió en el vibrante corazón de la revolución microelectrónica y de las tecnologías de información, dando origen a todo un nuevo modelo de producción. La mayoría de los inventos en este campo —el circuito electrónico integrado, el microprocesador, el sistema Unix y el computador personal— fueron desarrollados en esta franja de 70 kms. por 15 kms. en la península de San Francisco, que se extiende desde Palo Alto hasta los suburbios del norte de San José³⁶.

³⁵ Gallup, John Luke et al. (1999), op. cit, p.6.

³⁶ Castells, Manuel y Peter Hall (1994), *Technopoles of the World, the Making of 21st Century Industrial Complexes*, Londres: Routledge, cap.2.

La conversión de un área agrícola en un pujante polo de innovación tecnológica puede explicarse, desde luego, utilizando los conceptos de "accidente histórico", "aglomeración acumulativa" y "economías externas" que provee la Nueva Geografía Económica (véase el apartado anterior), pero existe también un enfoque teórico que ha centrado específicamente su atención en las regiones industriales exitosas y en los territorios caracterizados por su capacidad y funcionar con altos niveles de eficiencia colectiva. Esto es, los *distritos industriales* y los *entornos innovadores (milieux innovateurs)*.

Fueron los investigadores estadounidenses Piore y Sabel, quienes, extrapolarando muy creativamente los hallazgos de varios sociólogos italianos sobre la tercera Italia, sentaron las bases de la teoría de la *acumulación o especialización flexible*.

En su influyente libro "The Second Industrial Divide"³⁷ escrito en 1984, dichos autores sostenían que el régimen de producción fordista —caracterizado por la producción en masa rígidamente estructurada— estaba siendo reemplazado por un régimen basado en la acumulación flexible (posfordista), cuya forma espacial sería el *distrito* o sistema local de pequeñas empresas.

De acuerdo con el enfoque de la acumulación flexible, en los nuevos modelos productivos —llamados genéricamente Sistemas Industriales (o productivos) Regionales (SIR)— interactúan tres dimensiones: estructura industrial (intensiva en pymes), instituciones y cultura local (capital social) y organización interna de las firmas³⁸.

³⁷ Piore, Michael J. y Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York: Basic Books. [traducción al español. *La segunda ruptura industrial*, Buenos Aires: Alianza Editorial, 1993].

³⁸ Saxenian, Annalee (1996), *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicom Valley and Route 128*, Cambridge: Harvard University Press.

Los agrupamientos de Pymes derivan su fuerza de la generación de economías externas, basadas en los flujos de información y personas (*knowledge spillovers*), la cooperación interempresarial mediante la creación de asociaciones, la utilización de infraestructuras y servicios comunes y la aplicación conjunta de nuevas tecnologías. La existencia de *capital social* se relaciona con la habilidad de las personas para asociarse entre ellas y con la medida en la que sus normas y valores compartidos les permiten subordinar sus intereses individuales a los más amplios de la comunidad en su conjunto. Por último, los distritos industriales se asocian, desde el punto organizativo, a un sistema en *constelación o red* (*network*) en la que, en contraste con las formas convencionales de relaciones interfirma —mercados y jerarquias—, las relaciones empresariales se dan en forma no estandarizada, esto es, a través de acciones cooperativas y de división concertada del trabajo³⁹. De estas redes hacen parte esencial unos mercados de trabajo especializados.

De acuerdo con la visión que se está describiendo, lo específico de los sistemas productivos locales tiene que ver con el modo en el que el colectivo de empresas interactúa con el ambiente social, cultural y geográfico en el que está inserto. Estas interacciones que van más allá de los aspectos económicos, se relacionan con la *confianza* (*trust*) y el aprovechamiento del *conocimiento tácito*⁴⁰ o —en clave marshaliana— de la *atmósfera empresarial* de la comunidad. Es decir, se trata de un sistema en

³⁹ Benko y Lipietz hablan incluso de *nebulosas de redes* o *redes de distritos* para significar las *ciudades-región* como Los Angeles que contienen en su interior varios distritos metropolitanos de tamaño medio. Véase de estos autores: Benko, George y Lipietz Alain (1994), *Las regiones que ganan*, Valencia: Edicions Alfons El Magnanim, p. 373

⁴⁰ El concepto es de Michael Polanyi y se refiere al conocimiento adquirido por los individuos que no está formalizado ni codificado y que ellos mismos no pueden articular completamente. Citado en: Wolfe, David A. (1997), op. cit., p.13.

que la producción de mercancías implica la reproducción social del organismo productivo; un proceso productivo que junto a las mercancías reproduce los valores, conocimientos, instituciones y circunstancias geográficas que sirven para perpetuarlo⁴¹.

Brunet y Belzunegui ofrecen una buena síntesis de los conceptos anteriores:

El distrito industrial puede definirse como un sistema productivo localizado donde se ubican un gran número de empresas que se dedican a la elaboración, en distintas fases, de un producto homogéneo. La actividad de estas empresas pertenece a un mismo ciclo de producción con diferentes responsabilidades estratégicas en el mismo. Pero todas ellas conforman un todo social y económico. Lo característico de los distritos industriales es la compenetración e interrelación entre la esfera social, política y económica, donde el funcionamiento de una de ellas está condicionado por la organización y funcionamiento de las demás. Las decisiones que se toman en cada esfera repercuten en la estabilidad del sistema en general, a través de las implicaciones de las otras esferas⁴².

Además de la Tercera Italia que es el ejemplo más destacado, la existencia de distritos industriales se ha documentado en Estados Unidos (Silicom Valley, Orange County), España (Valencia), Alemania (Baden-Würtemberg) Dinamarca (Jutland), Bélgica (Flandes) y en varios países de América Latina, entre los que se pueden mencionar los casos de Brasil (Campinas, São Jose dos Campos, Florianópolis). Perú (Gamarra, Lima) y México (Guadalajara y León).

No obstante, la predicción de Piore y Sabel en cuanto a la sustitución del sistema fordista por el de producción flexible, está aún muy lejos de ser un hecho cumplido. Diversas investigaciones empíricas realizadas en Estados Unidos, Francia y Portugal, no han confirmado la difusión generalizada del distrito

⁴¹ Brunet Ignasi y Ángel Belzunequi (2000), *Empresa y estrategias en la perspectiva de la competencia global*, Barcelona: Ariel, pp.216 y 217.

⁴² Brunet y Belzunequi (2000), op. cit., p.211.

industrial como nueva forma de organización espacial de la producción.

Esto debido, entre otras razones, a que, como se mencionó arriba, su desarrollo es básicamente *path-dependence*, es decir, es determinado por factores históricos y culturales, que no pueden ser replicados a voluntad.

En estas circunstancias el concepto de distrito industrial ha sido sometido a críticas de diverso talante, entre las que figuran la falta de rigor conceptual respecto de elementos como las redes de empresas, la noción de competencia cooperativa (*coopetencia*) y el carácter puramente local de la dinámica del distrito⁴³. Otros autores anotan que la noción del distrito industrial desconoce el papel de los servicios y de la innovación en la dinámica de los sistemas productivos regionales⁴⁴.

Para superar estas limitaciones surge el concepto de *medio* o *entorno innovador* (*milieu innovateur*), desarrollado por el grupo GREMI (Group de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), en el cual se destacan investigadores como Aydalot y Maillat.

El punto de partida para la construcción de la noción de *medio innovador* es la constatación de que no sólo la actividad económica en general, sino específicamente los procesos de innovación tecnológica, y por ende las empresas que los generan tienden a concentrarse en ciertos territorios, sobre todo de carácter urbano-metropolitano. Es en especial en estos espacios donde se dan las precondiciones que propician el surgimiento de innovaciones: acumulación de know-how técnico, recursos humanos calificados, infraestructuras tecnológicas, universidades y

⁴³ Un buen análisis crítico de la literatura sobre acumulación flexible se encuentra en: Markussen, Ann (1999), *Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: the Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies*, Regional Studies, vol.33(9).

⁴⁴ Vázquez Barquero, Antonio (1999), *La teoría del desarrollo endógeno*, Madrid: Pirámide.

centros de apoyo, capital de riesgo, etc., además de las ventajas que proporciona la propia proximidad espacial de las firmas innovadoras⁴⁵.

De esta manera vuelven a aparecer aquí los elementos de *red*, *aprendizaje colectivo* y *externalidades* que estaban presentes en el concepto de distrito industrial.

El enfoque de medio innovador pone énfasis en el hecho de que el territorio no actúa como simple escenario inerte y pasivo donde se localizan las empresas, sino que interactúa con ellas, dando lugar a la figura del *territorio socialmente construido*, esto es, surgido de las estrategias de los actores.

En la medida en que el concepto de medio innovador involucra las nociones de *red*, *sinergias* y *aprendizaje* en el marco de un determinado territorio, resulta muy afín al de *sistema de innovación* desarrollado en la literatura neoshumpeteriana.

La primera definición de este sistema, propuesta por Freeman (1988), lo identificaba con la red de instituciones en el sector público y privado cuyas actividades e interacciones producen y difunden nuevas tecnologías a escala nacional. Autores como Lundvall, Nelson y Edquist han contribuido posteriormente a la elaboración y aplicación del enfoque del *Sistema Nacional de Innovación (SIN)*.

A juicio de Chudnovsky, los elementos definatorios del SIN son la innovación, como un proceso interactivo de producción y difusión de tecnología, y el aprendizaje colectivo. El concepto ya se está aplicando para efectos de definición de políticas en varios países europeos y latinoamericanos⁴⁶.

⁴⁵ Méndez, Ricardo (1998), *Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica*, Revista Eure, vol. XXIV (73), Santiago de Chile.

⁴⁶ Chudnovsky, Daniel (1999), *Políticas de ciencia y tecnología y el sistema nacional de innovación en la Argentina*, Revista de la CEPAL No. 67, abril.

Trasladado al plano de los territorios subnacionales, al enfoque del SIN da lugar al de *Sistema Regional de Innovación (SRI)*.

Un SRI puede ser definido como un conjunto de redes de agentes públicos, privados y educacionales que interactúan en un territorio específico, aprovechando una infraestructura particular, para los propósitos de adaptar, generar y difundir innovaciones tecnológicas⁴⁷. Por eso se habla también de *Región Inteligente*⁴⁸.

La fortaleza del enfoque del SRI es su visión sistémica, la cual desplaza la atención desde distintos actores y elementos aislados hacia el funcionamiento eficiente del sistema en su conjunto.

Aunque el SRI no ofrece lineamientos específicos de política, si es un instrumento muy útil para identificar las fortalezas y debilidades del potencial de innovación y competitividad de un territorio y a estos efectos está comenzando a ser utilizado por las regiones⁴⁹.

No obstante, conviene advertir que varios estudios de caso realizados en Europa revelan que la contribución de las redes y las interacciones en las regiones altamente innovadoras, no son tan significativas como se sostiene en los enfoques del distrito industrial, el medio innovador y el SRI.

⁴⁷ Carlson, B. y R. Stankiewicz (s.f.), *On the Nature, Function and Composition of Technological Systems*, Journal of Evolutionary Economics, 1(2). Citado por: Montero, Cecilia y Pablo Morris (1999), *Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno. Metodología para el estudio de los sistemas regionales de innovación en: Ilpes/CEPAL, Universidad del Bio Bio (1999), Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*. Santiago, Chile: Ediciones Universidad del Bio Bio, p. 330.

⁴⁸ Florida, R. (1995), *Towards the Learning Regions*, Futures, vol. 27, No.5.

⁴⁹ En el trabajo citado de Montero y Morris se hace una aplicación del esquema del SRI a la Región del Libertador Bernardo O'Higgins. En otros países de América Latina el SRI se está utilizando ampliamente para las políticas regionales de C y T. Véase al respecto: Morales, Juan Ricardo y Jesús Hernán Perdomo (1998), *Ciencia, innovación y desarrollo regional*. Bogotá: Colciencias.

Esto sería especialmente cierto en las regiones metropolitanas, en donde, según estas fuentes, predominan la innovación realizada por firmas individuales que mantienen sus investigaciones en secreto. Para estas empresas es más importante el acceso a capital de riesgo y a personal con formación avanzada que el *networking*⁵⁰. En consecuencia, no toda área con empresas innovadoras puede considerarse un medio innovador.

Los polos SRI son, la mayoría de las veces, *path dependance*, esto es, el resultado de la historia, del azar y de las economías de aglomeración generadas por la acción espontánea de las fuerzas del mercado, pero excepcionalmente aparecen como consecuencia de intervenciones deliberadas de política industrial y tecnológica ejecutadas por los gobiernos. Es el caso de los *tecnopolos*.

Pierre Lafitte, fundador de Sophia Antípolis, (Francia) define el tecnopolo como:

La acción de juntar en el centro de una misma localización, actividades de alta tecnología, centros de investigación, empresas y universidades, además de instituciones financieras, para promover el contacto entre estos cuerpos, de tal manera que se produzca un efecto sinérgico del cual puedan emerger nuevas ideas e innovaciones tecnológicas, para luego promover la creación de nuevas empresas⁵¹.

Los tecnopolos pueden asumir diversas modalidades: parques científicos (Parque Científico de Cambridge, Parque Industrial de Stanford), tecnópolis (Sophia Antípolis y Tsukuba, Japón) y complejos urbano-académico-tecnológicos (Research Triangle Park, en Carolina del Norte, Estados Unidos, y Munich en Alemania).

⁵⁰ Simmie, James, editor (1997), *Innovation, Networks and Learning Regions?* Gateshead, Tyne and Wear: Jessica Kingsley Publishers Ltd, parte V.

⁵¹ Citado por: Benko, Georges (1998), *El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica*, Revista Eure No.73, Santiago, Chile, dic.

En Japón, como parte integral de una política industrial con un fuerte contenido regional⁵², existen en la actualidad 26 tecnópolis, entre las cuales se destacan las de Hakodate, Ube (Yamagushi), Sendai, Shinonogawa, Kumamoto, Oita (Kenhoku Kunisaki) y Tsukuba.

Las configuraciones caleidoscópicas descritas anteriormente tienen un elemento común: *su condición urbana*⁵³. Durante los años setenta y ochenta, la congestión y el malestar social, que con frecuencia acompañaron el crecimiento urbano, generaron una visión pesimista del futuro de los grandes conglomerados urbanos. Ésto y el crecimiento urbano menos concentrado y, por tanto, más difuso, anunciado por el enfoque de la acumulación flexible, dieron pie a la tesis de la *desurbanización o contraurbanización*, como una tendencia inherente al desarrollo de las sociedades capitalistas avanzadas, en su transición hacia la sociedad posindustrial prefigurada por Bell.

Como hemos visto, muy por el contrario, la reestructuración capitalista y la globalización están convirtiendo las grandes áreas urbanas en las formas espaciales dominantes de la nueva geoeconomía mundial. Son las *regiones que ganan*, en la expresión que Benko y Lipietz hicieron famosa⁵⁴.

En este sentido, un concepto que ha tomado mucha fuerza es el del *cluster*. Aunque su origen se remonta a Marshall y sus connotaciones están muy emparentadas con las del distrito

⁵² "Ley para acelerar el desarrollo regional a través de complejos industriales de alta tecnología" (1983). Véase: Park, Sang-Chul (1997), *The Japanese Technopoles Strategy*, en: Simmie, James, ed. (1997), op. cit. Véase también un completo survey de las tecnopolos en el mundo en: Castells, Manuel y Peter Hall, op. cit.

⁵³ Caravaca Barroso, Inmaculada (1998), *Los nuevos espacios ganadores y emergentes*, Revista Eure No. 73, Santiago de Chile, dic.

⁵⁴ Estos autores aclaran que se están refiriendo a una "victoria" económica, sin entrar en el debate de los criterios políticos, sociales, éticos y ecológicos de la emulación. Es con esta misma connotación que nosotros utilizamos el término. Benko y Lipietz (1994), op. cit., p. 376.

industrial⁵⁵, su creciente popularidad se debe a los trabajos y recomendaciones de política de Porter. Según la definición de este autor:

Los clusters son concentraciones geográficas de firmas e instituciones interconectadas en un determinado sector. Comprenden una gama de industrias y otras entidades importantes para la competitividad, ligadas entre sí.

Ellos incluyen... proveedores de insumos especializados como componentes, maquinaria, servicios e infraestructura especializada... frecuentemente se extienden hacia delante para incluir los canales de distribución y los clientes y horizontalmente hacia los fabricantes de productos complementarios y firmas en sectores relacionados por tecnología, habilidades o insumos comunes... muchos incluyen instituciones gubernamentales y de otra índole como universidades, agencias de normalización, centros de investigación, asociaciones gremiales y centros de formación vocacional...⁵⁶

Como se puede observar, aquí están juntas todas las teorías de encadenamientos, aglomeración, externalidades, proximidad, asociatividad, networking, innovación, cooperación, etc. Más adelante volveremos sobre las contribuciones de Porter.

Vale la pena hacer notar que pese a estar inscritas en tradiciones intelectuales muy diferentes, los enfoques de la NGE y de la Acumulación Flexible(AF) tienen varios puntos de coincidencia, aunque también, desde luego, hay entre ellos diferencias importantes⁵⁷.

Lo primero tiene que ver con la consideración que ambas visiones le conceden al papel del azar y los accidentes históricos en la génesis de las aglomeraciones; a las externalidades en la evolución de las mismas; y a la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana. En cuanto a lo segundo, tal vez el desacuerdo más marcado está en el

⁵⁵ Schmitz, Hubert y Khalid Nadvi (1999), *Clustering and Industrialization: Introduction*, World Development, vol. 27, No. 9.

⁵⁶ Porter, Michael E. (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, Nov/Dic, p. 78. La traducción es del autor.

⁵⁷ Helmsing, A.H.J. (2001), op. cit., pp.52 y ss.

efecto de las externalidades intangibles, no mercantiles (la "atmósfera" de Marshall o el "conocimiento tácito" de Polanyi), que para los teóricos de la AF es tan decisivo y del que la NGE prescinde por encontrarlos difícil de cuantificar⁵⁸.

De todas formas, es bien interesante la observación de Wolfe en cuanto a que, paradójicamente, mientras la atención que se presta a las tendencias hacia la globalización es cada vez mayor, las nuevas teorías se focalizan en la importancia de los factores y condiciones vinculados al territorio⁵⁹.

3. La Competitividad Regional

El concepto de competitividad, aplicado a escala nacional, surgió a mediados de los años ochenta en los Estados Unidos como una cuestión centrada en el vínculo entre el avance económico de los países y su participación en los mercados internacionales.

Fue el llamado "productivity slowdown" y el desempeño declinante del sector industrial de la economía norteamericana en el periodo mencionado, lo que produjo en Estados Unidos la preocupación de perder la carrera por el siglo XXI. En consecuencia, se realizaron numerosos trabajos para analizar el problema y se crearon cuerpos asesores del más alto nivel, como la "Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial" (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985) y la "Comisión del MIT sobre Productividad Industrial" (MIT Commission on Industrial Productivity, 1986), para producir las recomendaciones pertinentes.

⁵⁸ Para una interesante apreciación crítica de la NGE desde la orilla de la AF, véase: Martin, Ron (1999), *The New Geographical Turn in Economics: Some Critical Reflections*, Cambridge Journal of Economics 23.

⁵⁹ Wolfe, David A. (1997), op. cit., p.15.

La definición más conocida y aceptada de competitividad se debe a la primera de las comisiones nombradas:

La capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población⁶⁰.

En Europa la OECD también comenzó a trabajar el concepto hacia finales de los ochenta y ya a principios de los noventa la Comisión Europea lo incorporó en sus propuestas de política industrial y tecnológica⁶¹.

Ahora bien, si como se señaló antes, las distintas vertientes teóricas coinciden en señalar el carácter *localizado* de los procesos de acumulación de capital e innovación tecnológica, de aquí puede inferirse que la competitividad es también un asunto de orden regional (o local) o en todo caso *secto-regional*. Como bien dice Bendesky:

Así, para efectos prácticos, no tiene mucho sentido considerar la capacidad competitiva de una nación o incluso de un grupo de naciones constituidas en una región. La competitividad corresponde a los sectores y actividades económicas y, a partir de ellas, corresponde también a una región geográfica en particular⁶².

En el intento de captar empíricamente las capacidades competitivas de las regiones de un país se han diseñado diversas metodologías y elaborado un gran número de ejercicios aplicados. La base común de estas mediciones es la técnica del *benchmarking*,

⁶⁰ President's Commission on Industrial Competitiveness (1985), *Commission on Industrial Competitiveness Report*, Washington D.C. Esta definición ha sido objeto de severas críticas, la más conocida de las cuales es la de Krugman. Véase este autor: Krugman, Paul (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs*, marzo/ abril. Una presentación cuantitativa de los argumentos sostenidos en este artículo se encuentra en: Krugman, Paul (1994), *Vendiendo prosperidad*, Barcelona: Editorial Ariel, cap.10.

⁶¹ Martínez M., Carlos (1996), *La competitividad de la Unión Europea en la Tríada. Reflexiones metodológicas y análisis de indicadores*, en: Dane (1996), *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, Bogotá.

⁶² Bendesky, León (1994), *Economía regional en la era de la globalización*, Comercio Exterior, nov., México D.F., p.989.

consistente en la evaluación comparativa del desempeño económico de unas regiones, entre sí, mediante la utilización de unos determinados criterios.

Típicamente los factores utilizados en el benchmarking se relacionan con: la estructura sectorial de la economía, el grado de internacionalización, la calidad del gobierno y de la gerencia privada, la dotación de infraestructura, la eficiencia del sistema financiero, la ciencia y la tecnología, y el capital humano. En algunas de estas metodologías, como las inspiradas en los *rankings* del World Economic Forum y el IMD, la ponderación que recibe cada uno de los criterios enumerados está muy imbuida de los enfoques ortodoxos que propugnan por *market friendly policies*, tales como: mayor apertura exportadora, flexibilización del mercado laboral y profundidad financiera, que no siempre son aplicables en el contexto de las regiones atrasadas en donde las fallas del mercado ameritan intervenciones más estratégicas y selectivas⁶³.

Entre las metodologías desarrolladas en los países avanzados se pueden mencionar las siguientes:

MEDICIÓN	AUTOR
Multisectorial Qualitative Analysis (A tool for assessing the competitiveness of regions and development strategies for economic development.)	Australian Housing, Urban Research Institute (Ahuri)- Queensland University of Technology, Brisbane.
Regional Benchmarking Report	Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upon Tyne, Reino Unido.

⁶³ Para una evaluación crítica del *ranking* de competitividad WEF, consúltese: Lall, Sanjaya (2001), *Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index*, QEH Working Paper 61.

En cuanto a América Latina, la mayoría de los ejercicios de medición de la competitividad regional que se han realizado, se basan en la metodología del Foro Económico Global (Informe de Competitividad Global). Es el caso de:

MEDICIÓN	AUTOR
Competitividad de los Estados Mexicanos.	Eduardo Reinoso, Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico de Monterrey, 1995.
Estudios Regionales de Competitividad	IESA y Venezuela Competitiva, 1996.
Informes de Competitividad Regional de Chile	PNUD y Subdere (Ministerio del Interior), 1999 y 2000.
Ranking de Competitividad de los Departamentos de Colombia	Misión Siglo XXI y Crece, 1997, y Crece, 2001.
Competitividad Regional en Bolivia	PNUD, Informe de Desarrollo Humano, 1998.

La firma Monitor de Michael Porter, utilizando el conocido enfoque del *diamante competitivo* desarrollado por este autor⁶⁴, también ha realizado estudios de competitividad en varias regiones de países latinoamericanos, especialmente en los del Cono Andino⁶⁵. Los trabajos de Porter popularizaron el uso de la noción de *cluster* en los análisis de competitividad regional.

En cambio, es de lamentar que no haya ocurrido lo propio con otro enfoque que se vale de un polígono de interacciones a la Porter, que es el de la *Competitividad Sistémica*, presentado por el Instituto Alemán de Desarrollo⁶⁶ con base en trabajos de la

⁶⁴ Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: Free Press. Elaboraciones posteriores de este mismo autor sobre clusters y competitividad regional se encuentran en:

Porter, Michael (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, nov-dic.

Porter, Michael (2000), *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, Economic Development Quarterly, Thousand Oaks, feb.

⁶⁵ Para una buena síntesis propositiva de estos trabajos, véase: Fairbanks, Michael y Stace Lindsay (1997), *Plowing the Sea, Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*, Boston: Harvard Business School Press.

⁶⁶ Esser, Klaus; Wolfgang Hillebrand; Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer (1996), *Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*, Revista de la CEPAL No.59, Santiago de Chile.

OECD, y adoptado por la CEPAL en diversos trabajos de corte sectorial y funcional.

Esta última entidad si está haciendo un esfuerzo para "bajar" a escala regional su programa Can Análisis, que sirve evaluar la competitividad en los mercados internacionales.

III. LA PERSPECTIVA POLÍTICA

Globalización significa re-regionalización a nivel sub y supranacional

Ulrich Beck

A juicio de muchos analistas, el Estado-nación —piedra angular de la organización política del mundo desde la suscripción del Tratado de Wesffalia en 1648— está experimentando una profunda crisis. En esta visión, el poder efectivo del Estado-nación sufre una creciente erosión debido a un doble movimiento: la supranacionalización para proveer marcos regulatorios para la globalización y la descentralización para responder a las demandas de autonomía de las *polis* regionales y locales.

La acción conjunta de estas tendencias estaría determinando el vaciamiento ("hollowing out") del Estado-nación, en la medida en que muchas de sus competencias tradicionales están siendo delegadas hacia arriba a las instituciones internacionales y hacia abajo a las instituciones de orden subnacional.

Las presiones hacia la supranacionalización obedecen a que el Estado está perdiendo autonomía para el manejo de problemas tales como la macroeconomía (tributación, distribución del ingreso, flujo de capitales), los derechos humanos, medio ambiente, narcotráfico y armamentismo, entre otros, los cuales

caen progresivamente en la órbita de la comunidad internacional⁶⁷.

Este fenómeno es todavía más notorio en el contexto de los procesos avanzados de integración económica —el europeo *par excellence*—, en el cual los países miembros transfieren a los órganos comunitarios sus competencias en materias como la política comercial y la innovación tecnológica, llegando incluso a la adopción de una política monetaria y una moneda comunes.

Un aspecto de esa reorganización es la pérdida parcial, *de jure*, de la soberanía de los Estados nacionales en ciertos campos, a medida que los poderes de diseño de políticas se transfieren hacia arriba, a cuerpos supranacionales, y sus reglas y decisiones se vuelven obligatorias para los estados nacionales. Esta tendencia es especialmente clara en la Unión Europea pero también es visible en el NAFTA y otros bloques regionales organizados intergubernamentalmente⁶⁸.

No obstante la pertinencia de la observación antes transcrita de Jessop, que es compartida por los teóricos que Held et al. llaman "hiperglobalizadores"⁶⁹, y la evidencia de que actualmente las fuerzas de la globalización están desarticulando la forma específica de intersección entre soberanía y territorio, no es lícito declarar que por estas razones el Estado-nación esté condenado a desaparecer. Como bien advierte Sassen:

Pero me parece que más que una erosión de la soberanía, como consecuencia de la globalización y de las organizaciones supranacionales, se trata de una transformación de la soberanía, una soberanía que no ha desaparecido, ni mucho menos, pero sus ubicaciones de concentración han cambiado a lo largo de las dos

⁶⁷ Algunos autores sostienen —que por el contrario— los países más avanzados y más integrados a los mercados internacionales han aumentado su tamaño y por tanto su capacidad para regular su economía. Véase: Rodrik, Dany (1998), *Why do More Open Economies have bigger Governments?* Journal of Political Economy, 106(5) y Wolf, Martin (2001), *Will the Nation-State Survive Globalization*, Foreign Affairs, vol. 80(1).

⁶⁸ Jessop, Bob (1999), *Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá: Siglo del Hombre Editores/ Universidad Nacional de Colombia, p.191.

⁶⁹ Held, David et al. (2002), *Transformaciones globales, política, economía y cultura*, México D.F.: Oxford University Press, p.XXXI.

últimas décadas, y la globalización económica ha sido ciertamente un factor de este fenómeno⁷⁰.

En la propia Unión Europea la transnacionalización está lejos de ser un hecho cumplido o siquiera una tendencia absolutamente dominante. Es cierto que este proceso de integración dejó —hace mucho tiempo— de ser una simple alianza de Estados en la que predomine la lógica de los intereses intergubernamentales (como en las organizaciones internacionales clásicas), pero no por ello puede afirmarse que los gobiernos hayan sido completamente desplazados por las instituciones supranacionales⁷¹.

Si bien las interpretaciones *neofuncionalistas* de la UE están en lo cierto, al señalar que la integración ha generado una dinámica que se autoreforza acumulativamente conduciendo a niveles de interdependencia cada vez más profundos y a la consecuente ganancia de poder de los órganos comunitarios, también es evidente que éstos todavía están sujetos a fuertes condicionamientos impuestos por los Estados miembros.

Prueba de lo primero es la inclusión de las políticas comercial y monetaria en la órbita de las facultades exclusivas de las instituciones de Bruselas y de lo segundo, el manejo estrictamente intergubernamental de la PESC (Política Exterior y de Seguridad Común), buena parte de los asuntos interiores y de justicia y, sobre todo, de la desaparición de cualquier alusión a la vocación federal de la UE en el Tratado de Maastrich. En la mitad de los dos extremos hay una amplia esfera de facultades compartidas entre los dos sistemas de poder y otra en la que se

⁷⁰ Sassen, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Editions Bellaterra, p. 47.

⁷¹ Éste y los párrafos siguientes (relativos a la UE) se basan en: Morata, Francesc (1998), *La Unión Europea, procesos actores y políticas*, Barcelona: Ariel, cap.3.

aplica el "principio de subsidiariedad" (únicamente se actúa en común cuando resulta más eficaz que hacerlo por separado).

En el equilibrio de facultades entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros, pesan más que proporcionalmente las posiciones de los Estados más grandes, como lo demuestra el poder de veto ejercido por Francia e Inglaterra, que han sido tradicionalmente nacionalistas a ultranza.

Este complejo entramado institucional, en el que comienzan a jugar también las regiones y las ciudades y el cual Jacques Delors calificó ingeniosamente como un "OPNI" (objeto político no identificado), puede describirse como un sistema híbrido de actores e intereses nacionales, supranacionales, intergubernamentales y transnacionales, cuyo interjuego conduce en determinadas circunstancias a la *soberanía mancomunada*. Este concepto implica la creación de una esfera nueva de soberanía compartida (*pooling sovereignty*, según Kehone y Hoffman) y no de simple transferencia de ésta a las instituciones supranacionales.

Según esta visión, la UE ocuparía un espacio variable entre la soberanía nacional y la integración supranacional, que se concibe como una nueva entidad política en la que la autoridad y la capacidad de decisión en la elaboración de políticas se halla compartida entre múltiples niveles de gobierno (subnacionales, nacionales y supranacionales)⁷².

En definitiva, como bien señala Morata:

Europa deberá ser capaz de hallar un compromiso viable entre dos tipos de exigencias: la regulación centralizada de un cierto número de políticas y el respeto de la diversidad cultural y de la autonomía institucional de sus naciones y *regiones*⁷³.

⁷² Este enfoque, que es compartido por teóricos como Rosenau, Giddens, Castells y Held, es llamado por Held et al. "Transformacionalista". Véase: Held, David et al. (2002), op. cit., p. XXXVII.

⁷³ Morata, Francesc (1998), op. cit., p.108. El énfasis es añadido.

Por lo demás, volviendo al plano más general, la globalización que —como dice Wolf— "is not destined, it is chosen"⁷⁴ ya está enfrentando contrapropuestas y movimientos alternativos, como los que comenzando en Seattle (con ocasión de la Reunión anual de la OMC en diciembre de 1999), ya han logrado la institucionalización del Foro Social Mundial que ha celebrado dos cumbres en Porto Alegre (2001 y 2002)⁷⁵.

.....

Mientras que los efectos de la globalización y la supranacionalización en la soberanía del Estado-nación han sido objeto de una abundante literatura, el otro lado de la moneda —la génesis y las implicaciones de la emergencia del poder subnacional— ha recibido mucho menos atención. No obstante, existe una creciente evidencia de que los cambios en el nivel regional y local son tan significativos como aquellos que están ocurriendo en el plano supranacional⁷⁶.

Manifestaciones claras de lo anterior son, por ejemplo, la fragmentación de antiguos estados nacionales como la Unión Soviética, Yugoslavia y Checoslovaquia; las tensiones separatistas que se registran en Canadá, el Reino Unido, España e Italia; el avance imparable de los procesos de descentralización política y fiscal a escala prácticamente universal; y la emergencia de nuevas formas de gobierno y organización institucional ancladas en lo local (*local governance*). En este sentido algunos analistas van tan lejos como proponer que se está

⁷⁴ Wolf, Martin (2001), op. cit., p.182.

⁷⁵ Véase una memoria de la reunión de 2002 en: Foro social Mundial II, Porto Alegre (2002), *Otro mundo es posible*, Bogotá: Fica.

⁷⁶ Wolfe, David E. (1997), *The Emergence of the Region State*, Paper prepared for the Bell Canada Papers 5, *The Nation State in a Global Information Era: Policy Challenges*, John Deutsche Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, Kingston, Ontario.

operando una transición desde el Estado-nación hacia el *Estado-región*⁷⁷.

Para entender las tendencias mencionadas se ofrecen interpretaciones tanto de corte economicista como de carácter político.

Las primeras se escriben en el marco teórico de la escuela de la Regulación Francesa, según el cual el cambio en el sistema tecno-económico (descrito en el apartado anterior) acarrea una modificación en un amplio espectro de instituciones políticas y sociales. Es decir, una reestructuración de toda la infraestructura socio-política, en términos de Wolfe⁷⁸.

En la misma línea se sitúa Jessop para quien, así como el Estado de Bienestar Keynesiano (EBK) era la forma de regulación más apropiada para la reproducción ampliada del fordismo, el Estado de Trabajo Shumpeteriano (ETS) proporciona el mejor armazón político posible del posfordismo⁷⁹. Siendo las funciones del ETS la promoción de la competitividad y la innovación estructurales y el impulso a la flexibilización del mercado laboral y en la medida en que como hemos visto estos procesos se llevan a cabo cada vez más en forma localizada, de aquí se sigue —según Jessop— que el principal escenario del ETS sería la *región (o la ciudad)* y su principal preocupación la de modelar las economías regionales para hacerlas más competitivas a escala global.

Ha habido modificaciones importantes en el papel de las ciudades como sujetos, sitios y pilares de reestructuración económica y del logro de competitividad estructural. Estos

⁷⁷ Omaha, Kenichi (1997), *El fin del Estado-nación*, Santiago: Editorial Andrés Bello.

⁷⁸ Wolfe, David A. (1997), op. cit., p.6. Este autor cita en su apoyo los trabajos de la teórica venezolana Carlota Pérez, quien conjuntamente con Freeman, Lundvall y Nelson, pertenece a la corriente neo-shumpeteriana que ha desarrollado el concepto de “sistemas nacionales de innovación”, mencionado anteriormente.

⁷⁹ Jessop, Bob (1999), *Crisis del Estado de bienestar, hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá: Siglo del Hombre Editores/ U. Nacional.

cambios se reflejan en el interés y el énfasis crecientes en el "Estado de competencia" a nivel nacional (y al menos en Europa, supranacional) y en la "ciudad empresarial" a los niveles local y regional⁸⁰.

Por su parte, la conocida tesis de Omaha —uno de los hiperglobalizadores más radicales— plantea en esencia que dada la inexorable decadencia del Estado-nación, esta entidad está siendo reemplazada por los *Estados-región* o sea las economías regionales dinámicas que resultan más funcionales a los nuevos circuitos de la economía mundial⁸¹. Para este autor la declinación de los estados nacionales se origina en su creciente incapacidad para impulsar el crecimiento, el bienestar social, la distribución de la riqueza y en su impotencia para controlar los tipos de cambio y proteger sus mercados de capitales. Al punto de que:

Lo que esta combinación de fuerzas ha dejado al fin claro es que el Estado-nación se ha convertido en una unidad de organización artificiosa, incluso delusoria, a la hora de reflexionar sobre la actividad económica. El Estado-nación combina elementos en un nivel erróneo de agregación⁸².

Por el contrario, en un mundo sin fronteras, las unidades económicas naturales —según Omaha— serán, por ejemplo, la región de Shutooken en Japón-Tokio y las tres prefecturas inmediatamente adyacentes, que tiene un PIB total que, si fuera un país independiente, le permitía ocupar el tercer lugar a escala mundial, detrás de Estados Unidos y Alemania; la Padania en el norte de Italia; Baden-Würtemberg (o el alto Rin) en Alemania; el triángulo de crecimiento de Singapur, Johore

⁸⁰ Ibid., p.177.

⁸¹ Omaha, Kenichi (1997), op. cit.

⁸² Ibid., p.33.

(Malasia) y las vecinas islas de Rian (Indonesia); y San Diego-Tijuana, entre muchas otras⁸³.

Para nuestro autor, los Estados-región (Región States) suelen ser lo suficientemente pequeños para que sus ciudadanos compartan los mismos intereses como consumidores (no más de 20 millones de habitantes), pero han de tener el tamaño mínimo crítico (no menos de 5 millones de habitantes) para sostener las infraestructuras de transporte y de comunicaciones y justificar las economías de servicios profesionales necesarias para participar en la economía global⁸⁴.

No obstante la fuerza sugestiva del concepto de Estado-región y la pertinencia de la argumentación en la que se sustenta, estamos de acuerdo con Keating cuando escribe:

Saltar directamente de la reestructuración económica al ascenso de las regiones y al fin del Estado-nación es una forma de determinismo económico o funcional que nos da una impresión equivocada de lo que está pasando. El ascenso de las economías regionales no implica el fin del Estado-nación, puesto que éste no se originó por razones económicas o funcionales.

El Estado-nación continúa cumpliendo una variedad de papeles vitales en seguridad, ciudadanía, redistribución y formación de identidad y por lo tanto hay fuerzas muy poderosas – en la política, la burocracia, el estamento militar, los negocios y la sociedad civil– interesadas en mantener su vigencia⁸⁵.

En todo caso, resulta innegable que las transformaciones regionales que se han venido comentando en este apartado, han inducido importantes innovaciones en la organización institucional y en las formas de gobierno en el nivel subnacional. En efecto, al lado de la *Associational Economy* que denotan los autores posfordistas⁸⁶, han ido emergiendo

⁸³ Ibid., p.110.

⁸⁴ Ibid., p.127.

⁸⁵ Keating, Michael (1999), *Governing Cities and Regions Territorial Restructuring in a Global Age*, Global City-regions Conference, los Angeles, 21-23 octubre 1999, p.3. Traducción del autor.

⁸⁶ Cooke, Philip y Kevin, Morgan (1998), *The Associational Economy, Firms, Regions and Innovation*, Oxford: Oxford University Press.

modalidades como el Estado de trabajo Shumpeteriano (ETS) antes mencionado y distintos esquemas de *associated governance* que tienen como rasgos comunes la transferencia de autoridad y responsabilidad en algunas materias cruciales (educación, innovación tecnológica, infraestructura) a los niveles regionales y la asociación de las organizaciones públicas con las no gubernamentales en la tarea de planificar y promover el desarrollo.

En el plano regional y local el gobierno tiende entonces a convertirse en socio, facilitador y árbitro de consorcios público-privados, alianzas para el desarrollo y múltiples agencias con propósitos especiales⁸⁷. Las regiones más avanzadas están adelantando, incluso, sus propias estrategias internacionales, una especie de *paradiplomacia* o *política interméstica* (*intermestics*) tendente a asegurar recursos económicos y forjar alianzas con otras regiones⁸⁸. Es lo que Torrijos llama "diplomacia centrífuga",

una diplomacia que se *aleja del centro estatal* y que podría definirse como aquel conjunto de iniciativas exteriores de tipo político, social, económico, cultural, etc., diseñadas, emprendidas, reguladas y sostenidas por colectividades territoriales (las regiones) que proclaman y despliegan una *capacidad de actuación propia*⁸⁹.

En el marco de la Unión Europea, la *paradiplomacia* ha conducido a que más de sesenta regiones europeas y cierto número de ciudades dispongan de oficinas de representación en Bruselas y, lo que es más importante, a la creación por el Tratado de Maastrich (1992) del Comité de las Regiones (CdR) que, aunque

⁸⁷ Azua, Jon (2000), *Alianza cooperativa para la nueva economía, empresas, gobiernos y regiones: innovadoras*, Madrid: McGraw Hill.

⁸⁸ Keating, Michael (1999), op. cit., p.12.

⁸⁹ Torrijos, Vicente (2000), *La diplomacia centrífuga. Preámbulo a una política exterior de las regiones*, en: Revista Desafíos No.2, Bogotá: Cepi, Universidad del Rosario, pp.20 y 21. El énfasis es del original.

hasta ahora con carácter consultivo, constituye un instrumento de expresión de los intereses regionales en los procesos comunitarios⁹⁰. La creación del CdR se debe, ante todo, a la presión de los poderosos Länders alemanes y ha abierto el camino para que en varios países miembros (España, Bélgica, Alemania, Austria) se establezcan procedimientos para la participación de las regiones en la formulación de la política exterior (en especial en la referida a la UE). Además, cada vez son más frecuentes los esquemas de cooperación interregional que desbordan los marcos nacionales (Eje Atlántico, Eje Mediterráneo, Eurociudades, la Asociación de los Cuatro Motores⁹¹ etc.). El activismo regional europeo, impulsado por la Asamblea de Regiones de Europa (ARE), se ha plasmado en un proyecto estratégico llamado Europa de las Regiones y de las Ciudades, liderado principalmente por Alemania y España. Este proyecto no se plantea en términos antagónicos al de la construcción de la Europa de los Estados-nación, puesto que como bien anota Jáuregui:

...la Europa unida no puede constituirse ni contra los Estados ni contra las regiones, ni tan siquiera al margen de ellos, sino que debe constituir el crisol resultante de ese variado, complejo y rico acervo social y cultural de las diferentes colectividades que componen la sociedad europea⁹².

En este sentido, la experiencia reciente de regiones ganadoras como Baden-Württemberg (Alemania) y Rhône-Alpes (Francia), revela que su éxito se explica en buena medida por la sinergia y complementariedad entre las políticas regionales, las de sus respectivos estados nacionales y las comunitarias.

⁹⁰ Este párrafo y los dos siguientes se basan en: Morata, Francesc (1998), op. cit., cap.9.

⁹¹ Las regiones de Baden-Württemberg (Stuttgart), Cataluña (Barcelona), Rhône-Alpes (Lyon) y Lombardía (Milán), que constituyen el principal motor del crecimiento europeo.

⁹² Jáuregui, Gurutz (1997), *Los nacionalismos minoritarios y la Unión Europea*, Barcelona: Ariel, p.184.

Las iniciativas económicas regionales, la paradiplomacia y, en general, la expansión del papel de los cuasi-estados regionales, también es la manifestación de una respuesta deliberada de los gobiernos subnacionales al abandono de las políticas keynesianas de los gobiernos nacionales y su reticencia a abocar los problemas de ajuste estructural que demandan las regiones.

Es importante señalar que paralelamente al cuadro de tendencias anteriormente dibujado —que tiene un marcado sabor eficientista y hasta neocorporatista—, también se percibe en el ámbito regional la lenta configuración de una vasta y compleja red de actores sociales (*el tercer sector*) que, a partir de procesos de organización e interacción en los agentes públicos y privados, tratan de romper los circuitos de la globalización excluyente con base en propuestas plausibles para una reconfiguración democrática, equitativa y sostenible del territorio⁹³.

De otra parte, existen unas modalidades de activismo regional que pueden llegar a representar una amenaza para la integridad del Estado-nación. Es el caso de lo que Keating llama "nacionalismos minoritarios" o "separatistas".

El nacionalismo minoritario o separatista supone la negación de las reivindicaciones exclusivas por parte del nacionalismo estatal y la afirmación de los derechos nacionales de auto determinación para los grupos incluidos en él⁹⁴.

Éste es el fenómeno que condujo a la desintegración de Yugoslavia, Checoslovaquia y la Unión Soviética, que se presenta actualmente en Cataluña, Quebec y Escocia, y que el autor en

⁹³ Betancur, María Soledad et al. (2001), *Globalización, cadenas productivas, redes de acción colectiva*, Bogotá: Tercer Mundo Editores/ Colciencias/ otros, pp.361-371.

⁹⁴ Keating, Michael (1996), *Naciones contra el estado, el nacionalismo de Cataluña, Quebec y Escocia*, Barcelona: Ariel. Los párrafos siguientes se basan en esta misma fuente.

mención llama (lamentándose de lo poco elegante de la expresión) "nacionalismos regionales", caracterizados por tener una fuerte dimensión cívica y estar concentrados en el autogobierno territorial (vinculándose activamente en el mercado internacional), más que en reivindicaciones de carácter étnico o cultural.

El autogobierno y la autonomía tienen en este contexto un significado nuevo, ya no se trata de crear nuevos estados y menos de una estrategia de autarquía económica, sino de un proyecto nacional-regional para reconstruir la política sobre una base territorial legitimada histórica y culturalmente, pero que pueda utilizarse para hacer frente a las realidades políticas y económicas de la época.

Los nuevos nacionalismos comparten con el nacionalismo clásico dos rasgos importantes: la creencia en el derecho a la autodeterminación y la resistencia cultural a las tendencias homogeneizantes de la globalización. Esto último —que Touraine llama estrategias de "identidad defensiva"⁹⁵— explicaría también la reactivación de los fundamentalismos religiosos y otros integristas⁹⁶.

Las aspiraciones de las regiones poderosas como Cataluña, Escocia y Quebec resultan de más fácil manejo en el marco de la UE, dados los espacios abiertos en este esquema para la participación de las regiones, que en otros procesos integracionistas —como el Nafta— que son de carácter estrictamente intergubernamental.

⁹⁵ Touraine, A. (1992), *Critique de la modernité*, París: Fayard [traducción castellana: *Crítica de la Modernidad*, Buenos Aires; Fondo de Cultura Económica, 1994].

⁹⁶ Held, David et al. (2002), op. cit., p.564.

En síntesis, en el contexto de lo que Habermas denomina la "Constelación posnacional"⁹⁷ en la que el Estado-nación ha dejado de monopolizar la soberanía, el territorio y la política, los espacios organizados de orden subnacional están adquiriendo progresivamente plena carta de ciudadanía. Esto no quiere decir que las regiones deban competir con los Estados, ni que éstos esten siendo substituídos por aquellas.

Primero, porque pese a las tendencias hacia lo que Strange llama "the diffusion of the state power"⁹⁸ descritas *supra*, el Estado-nación está lejos de haber perdido su vigencia; y, segundo, porque salvo en el caso de los regionalismos separatistas, las regiones exitosas buscan más bien funcionar en sinergia con los Estados a los cuales pertenecen⁹⁹. En este sentido, resulta pertinente hacer notar que el comercio entre las regiones interiores de un país es todavía, de lejos, más intenso que el intercambio con terceros países. La intensidad del comercio interregional interno en un país típico de la OECD es diez veces más densa que aquella entre los países miembros de la OECD; esta proporción es de 6 a 1 en la UE y de 12 a 1 en Canadá con respecto al comercio bilateral con Estados Unidos¹⁰⁰.

Especialmente en el mundo en desarrollo, para nada conviene declarar la muerte del Estado-nación cuando le quedan tantas tareas por cumplir en los planos social y económico, tales como compensar los efectos negativos de la competencia externa en los grupos sociales y territorios más vulnerables y conducir una inserción discriminada y selectiva en la globalización.

⁹⁷ Habermas, Jürgen (2000), *La constelación posnacional*, Barcelona: Paidós.

⁹⁸ Strange, Susan (1996), *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.

⁹⁹ Wheeler, Stephen (1998), *Reasons for Successful Regional Planning: A Comparative Analysis of Portland, Toronto and the San Francisco Bay Area*, A paper presented at the Annual Conference of the Associate of Collegiate Schools of Planning, Pasadena, California (swheeler@ulink.berkeley.edu).

¹⁰⁰ Véase: Helliwell, John F. (1998), *¿How Much do National Borders Matter?*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Chisholm sintetiza bien este debate:

Quizás los puntos más relevantes son los siguientes.

Primero, en la medida en que las economías nacionales se tornan más abiertas, comienzan a dejar de ser fácilmente distinguibles de las economías regionales; regiones y naciones se van alineando a lo largo de un continuum, antes que ser discretamente distintas. Segundo, el éxito de una región depende en parte de circunstancias locales y en parte de condiciones que son externas. Los factores locales o endógenos dependen cada vez más de la gente de la región, los empresarios, los trabajadores y las administraciones y menos de los recursos naturales o incluso de los costos diferenciales del transporte asociados con la localización.

En la medida en que las economías nacionales se internacionalizan, se tornan menos diferenciales; *regiones y naciones comienzan a alinearse en un continuum, antes que ser entidades separadas*¹⁰¹.

IV. LA PERSPECTIVA DEL NEOINSTITUCIONALISMO Y EL CAPITAL SOCIAL.

El amor o el civismo no son recursos limitados o fijos, como pueden ser otros factores de producción; son recursos cuya disponibilidad, lejos de disminuir, aumenta con su empleo.

Albert Hirschman

Tal como vimos en el apartado 1.2 *supra*, fue el análisis del agudo contraste entre la prosperidad de las regiones del centro-norte y el rezago de las del sur en Italia, lo que condujo a los sociólogos de este país, a finales de los años setenta, a formular la tesis del *distrito industrial* para explicar el fenómeno.

Enfrentado a la misma cuestión, el sociólogo estadounidense Robert Putnam, a principios de la década de los noventa, encontró que el *explanandum* está en el capital social, conformado por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una

¹⁰¹ Chisholm, Michael (1990), *Regions in Recession & Resurgence*, Londres: Cambridge University Press, p.25. El énfasis es nuestro.

comunidad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el grado de asociatividad¹⁰².

Es decir, las desigualdades entre la Italia septentrional y la meridional se explicarían —según Putnam— por la existencia en la primera de altos niveles de compromiso cívico y de propensión de los ciudadanos a asociarse para trabajar en pro de las causas públicas. Estos factores serían más determinantes para el desempeño económico de una región, que los económicos propiamente dichos. Fukuyama comparte este enfoque y los cualifica, al advertir que la estructura familiar *ampliada* del centro norte de Italia, sirve como soporte a las pymes flexibles y dinámicas; en tanto que este recurso no existe en el sur, donde las familias son más atomizadas y aisladas¹⁰³. Para este analista, la estructura familiar compleja es un rasgo que comparte la Terza Italia con Hong Kong y Taiwan, y por ello lo llama el "confucianismo italiano".

La importancia del capital en el desarrollo socioeconómico ha sido comprobada empíricamente en una amplia muestra de países, por Knack y Keefer¹⁰⁴, Schmid y Robinson¹⁰⁵, Temple y Johnson¹⁰⁶, y la Porta et al.¹⁰⁷ Una investigación realizada en Colombia también

¹⁰² Putnam, Robert, con Robert Leonardi y Raffaella Y. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press. [Traducción al español: *Para hacer que la democracia funcione*, Caracas: Editorial Galac].

¹⁰³ Fukuyama, Francis (1996), *Confianza (Trust), las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Madrid: Atlántida, cap.10.

¹⁰⁴ Knack, S. y P. Keefer (1997), *¿Does social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, *Quarterly Journal of Economics* 112(4).

¹⁰⁵ Schmid, A. Allan y Lindon D. Robinson (1995), *Applications of Social Capital Theory*, *Journal of Agriculture and Applied Economics* 27(1).

¹⁰⁶ Temple, Jonathan y Paul A. Johnson (1998), *Social Capability and Economic Growth*, *Quarterly Journal of Economics* CXIII(3).

¹⁰⁷ La Porta, R. et al. (1997), *Trust in Large Organizations*, *The American Economic Review*.

revela —a escala regional— una asociación positiva entre niveles de capital social y niveles de desarrollo¹⁰⁸.

No obstante, tiene razón Bagnasco cuando señala que el capital social debe ser considerado en relación con otras variables, porque de lo contrario se corre el riesgo que las comparaciones estadísticas entre indicadores genéricos de confianza y desempeño económico, resulten tautológicas, en la medida que la confianza y el éxito económico se refuerzan recíprocamente¹⁰⁹.

Además, surge la pregunta —planteada por Coleman— de si el capital social es una reserva de confianza producida espontáneamente por la cultura tradicional de una sociedad local, o existe la posibilidad de que este recurso pueda ser también desarrollado por la acción política del Estado. En este sentido, Levi considera que el interés de Putnam por las asociaciones civiles, alejadas del Estado, conduce a una visión demasiado romántica de la sociedad y que por tanto es necesario explorar las distintas vías por las que el Estado puede favorecer la creación de capital social¹¹⁰.

En la dirección señalada por Levi, Kliksberg presenta experiencias como las de Villa El Salvador (Perú), Barquisimeto (Venezuela) y Porto Alegre (Brasil), donde se han puesto en marcha procesos de movilización del capital social, a través de

¹⁰⁸ Cuellar, María Mercedes (2000), *Colombia: un proyecto inconcluso, valores, instituciones y capital social*, Tomo II, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

¹⁰⁹ Bagnasco, Arnoldo (2000), *Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo*, en Carmagnani, Marcelo y Gustavo Gordillo de Anda, coord. (2000), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México, D.F.: FCE, p.82.

¹¹⁰ Levi, M. (1996), *Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's "Making Democracy Work"*, *Politics & Society* 24(1).

diversas modalidades de concertación entre el Estado y la social civil, con resultados ampliamente satisfactorios¹¹¹.

En la misma tesitura, Durston¹¹² al analizar el caso de las comunidades indígenas de Chiquimula (Guatemala) y Appendini et al.¹¹³ al examinar los casos de San Pablo en México (explotación maderera) y Malare en India (producción lechera), concluyen que sí es posible construir capital social mediante acciones público-privadas deliberadas.

Hay un elemento en el enfoque del capital social que aproxima a éste con la teoría del distrito industrial, y es el de las redes de cooperación, tal como se desprende de la siguiente cita de Putnam:

La comunidad cívica se caracteriza por una ciudadanía activa imbuida de preocupación por lo público, por relaciones públicas igualitarias y por un tejido social basado en la confianza y la cooperación. Descubrimos que algunas regiones en Italia se hallan bendecidas por *vibrantes redes* y normas de participación cívica, mientras otras están condenadas por una política estructurada verticalmente, a una vida social fragmentada y aislada y a una cultura de desconfianza¹¹⁴.

V. LA PERSPECTIVA AMBIENTAL

Flora y Flora¹¹⁵ distinguen cuatro formas básicas de capital: i) el *natural*, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un territorio, ii) el *construido*, generado por la actividad humana, que incluye infraestructura, bienes de capital, capital financiero, etc., iii) *capital humano*, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de la población, y iv)

¹¹¹ Kliksberg, Bernardo (1999), *Capital social y cultural, claves esenciales del desarrollo*, Revista de la CEPAL No.69, Santiago de Chile.

¹¹² Durston, John (1999), *Contruyendo capital social comunitario*, Revista de la CEPAL No.69, Santiago de Chile.

¹¹³ Appendi, Kirsten y Monique Nuijtew (2002), *El papel de las instituciones en contextos locales*, Revista de la CEPAL 76, Santiago de Chile.

¹¹⁴ Putnam, Robert (1993), op. cit., p.15. El énfasis es añadido.

¹¹⁵ Flora, Cornelia y Jan Flora (2000), *Just in time, Research in Minnesota*, Washington D.C.: Banco Mundial.

el *capital social*, consistente, como acabamos de ver, en el grado de confianza existente entre los miembros de una sociedad.

Hasta fechas muy recientes, los enfoques ortodoxos del desarrollo acentuaron principalmente el papel del capital construido, dejando de lado las demás formas de capital, que pueden ser tanto o más determinantes en la evolución a largo plazo de una sociedad.

En la actualidad, en cambio, nadie discute la pertinencia de poner a jugar las cuatro dimensiones del capital en las concepciones y en la práctica del desarrollo económico y, en particular, la necesidad de tomar en cuenta la conservación y acrecentamiento del capital natural.

Esta última preocupación se ha concretado en el concepto de *desarrollo sostenible*, que combina el mejoramiento cuantitativo de los niveles de riqueza y bienestar social en el largo plazo, con el manejo adecuado de los recursos biofísicos y geoquímicos del planeta. Este postulado remite a los límites físicos que tienen los procesos de crecimiento y a la interdependencia entre los sistemas socioeconómicos y ecológicos a través de ciclos de retroalimentación, que determinan las posibilidades de desarrollo de ambos. El mismo impone, además, como condición, que los sistemas que son esenciales para la manutención y reproducción de la vida, algunos de los cuales no son renovables ni sustituibles, sean conservados.

Ahora bien, si las formas de capital representadas en los procesos de inversión y de innovación están cada vez más vinculadas al territorio —como vimos la Sección II *supra*— con mayor razón los recursos naturales que son por definición localizados, tienen una connotación netamente espacial y le

agregan una nueva dimensión al concepto de desarrollo territorial.

En este sentido, la sostenibilidad de un territorio estaría dada, por un lado, por la garantía de suministro de recursos naturales y del flujo de servicios ambientales esenciales para la supervivencia de la comunidad y por el otro, por el adecuado aprovechamiento económico de dichos recursos.

Surge aquí el enfoque *biorregional* para planificar y administrar la protección y aprovechamiento del capital natural y la biodiversidad.

Boisier ofrece una buena definición de *biorregión*:

Una región en cuya estructura sistémica hay un elemento de carácter ecológico que sobredetermina o que condiciona la naturaleza y el funcionamiento regional, por ejemplo, determina la flora, la fauna, el modo de producción, las relaciones sociales, los bienes y servicios producidos y la forma de inserción externa de la región, incluso su cultura¹¹⁶.

El biorregionalismo será, entonces, la metodología para planificar y gestionar integralmente las dos dimensiones presentes en la biorregión: la oferta de recursos ecosistémicos y el aprovechamiento productivo de los mismos.

La pertinencia de un enfoque de planificación biorregional se pone plenamente de relieve, cuando se tiene en cuenta que el modelo de internacionalización ha conducido a la mayoría de los países en desarrollo a un proceso de *reprimarización* de las exportaciones. Esto es, un patrón exportador más intensivo en recursos naturales y por tanto, más sensible ambientalmente¹¹⁷. No

¹¹⁶ Boisier, Sergio (2001), *Biorregionalismo: la última versión del traje del emperador*, Territorios No.5, Bogotá: Cider, Uniandes, p.

¹¹⁷ Schaper, Marianne (1999), *Impactos ambientales de los cambios en la estructura exportadora en nueve países de América Latina*, Serie Medio ambiente y Desarrollo No.19, CEPAL, Santiago de Chile. En un trabajo posterior esta autora reporta que dicha tendencia muestra síntomas de reversión en la segunda mitad de los noventa. Véase: Schaper, Marianne (2001), *Evolución del comercio y de las inversiones extranjeras en industrias ambientalmente sensibles: Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1990-1999)*, Serie Medio Ambiente y Desarrollo No.46, CEPAL, Santiago de Chile.

sobra recordar, además, que el crecimiento basado en la exportación de *commodities* y recursos naturales tiende a ser no sólo inestable sino más bajo en el largo plazo¹¹⁸.

Por las razones anteriores, un elemento esencial de la estrategia de desarrollo de las biorregiones debería ser la transformación industrial de sus recursos naturales, a la manera en que lo sugieren Ramos¹¹⁹ y Perry¹²⁰.

La perspectiva ambiental ha permeado las relaciones internacionales y en particular los procesos de integración económica.

En la Unión Europea, los tratados de Maastricht (1992) y de Amsterdam (1997) fortalecieron la preocupación por el medio ambiente en el derecho comunitario, dando base para la definición de una nueva estrategia europea de desarrollo sostenible (V Programa Medio Ambiental, 1993-2000,) y para la puesta en marcha de la Agencia Europea de Medio Ambiente en 1993¹²¹.

Los acuerdos de integración en el hemisferio occidental también han comenzado a ocuparse del tema medio ambiental, con distintos enfoques y grados de profundidad¹²². El TLC es el esquema que lleva más lejos la consideración del desarrollo sostenible, al haber aprobado desde su constitución el "Acuerdo Paralelo de Cooperación Ambiental de América del Norte" (1993), que luego se convertiría en Acuerdo Complementario del TLC.

Por su parte, en el Subsistema de Integración Económica Centroamericana se adoptó en 1991 el Protocolo del Convenio

¹¹⁸ Rodríguez, Francisco y Jeffrey Sachs (1999), *Why do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?* Journal of Economic Growth 4.

¹¹⁹ Ramos, Joseph (1998), op. cit.

¹²⁰ Perry, Guillermo (2001), op. cit.

¹²¹ Tamames, Ramón y Mónica López (1999), *La Unión Europea*, Madrid: Alianza Editorial, capítulo 10.

¹²² Un completo análisis de la dimensión ambiental en los procesos de integración en los que participan los países latinoamericanos se encuentra en: Real Ferrer, Gabriel (2000), *Integración económica y medio ambiente en América Latina*, Madrid: Mc Graw Hill.

Constitutivo de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD), en el Mercosur se ha venido negociando el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre Medio Ambiente y en la Comunidad Andina, el Comité Andino de Autoridades Ambientales (CAAAM) promulgó, en 2001, los "Lineamientos para la Gestión Ambiental y el Desarrollo Sostenible en la Comunidad Andina".

VI. HACIA UNA VISIÓN INTEGRAL DEL DESARROLLO REGIONAL

Cada lugar es, al mismo tiempo, objeto de una razón global y de una razón local que conviven dialécticamente

Milton Santos

La exposición realizada en las secciones anteriores gira alrededor de dos aproximaciones para explicar el fenómeno de revalorización de la dimensión territorial en los procesos contemporáneos de desarrollo: una que se centra en la lógica intranacional de despliegue de los factores económicos, políticos, sociales y ambientales, y otra que destaca el papel de las regiones y las localidades en la reestructuración de la economía mundial.

La primera de dichas aproximaciones conduce a una concepción del territorio, según la cual, éste ya no sería el simple receptáculo pasivo de las actividades humanas, sino un sujeto activo y determinante de los procesos de desarrollo. Como bien apunta Scott:

Uno pudiera decir, incluso, que la cuestión central de la economía política clásica acerca de la riqueza de las naciones está siendo transformada en el mundo actual en la pregunta acerca de las fuentes y la dinámica de la riqueza de las regiones¹²³.

¹²³ Scott, Allen J. (1998), *Regions and the World Economy, the Coming Shape of Global Production Competition, and Political Order*, Oxford: Oxford University Press, p.160.

La confluencia de los enfoques de la Nueva Geografía Económica, la acumulación flexible, el Capital Social y el Biorregionalismo, examinados *supra*, puede encuadrarse en lo que algunos autores denominan la Teoría de la Competencia¹²⁴ Regional (*Competence Regional Theory*), concepto que integra la perspectiva de la competencia en el campo de las firmas individuales con los distintos enfoques de la aglomeración y de la integración social, en el marco de sistemas productivos geográficamente delimitados¹²⁵.

Sobre la base de estas nuevas concepciones se están desarrollando también, nuevos enfoques de política que apuntan a la promoción del *desarrollo local endógeno*, definido como:

Un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados, otra sociocultural, en la que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsar el desarrollo sostenible¹²⁶.

Con relación a lo anterior, es pertinente señalar que dado que no hay causalidades automáticas y deterministas entre reestructuración económica y cambio socio-político, no hay tampoco fórmulas únicas hacia el desarrollo local endógeno.

¹²⁴ En la acepción de aptitud, capacidad.

¹²⁵ Lawson, Clive (1999), *Towards a Competence Theory of the Regions*, Cambridge, Journal of Economics 23.

¹²⁶ Vázquez Barquero, Antonio (2000), *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*, Proyecto CEPAL/ GTZ "Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina", Santiago: CEPAL, doc, LC/ R. 1964.

Se trata, mas bien, de *construir socialmente la región*¹²⁷, a través de lo que Keating llama una "coalición para el desarrollo" (*development coalition*), esto es, una alianza de actores sociales competitivos con el desarrollo local.

En el proyecto de construir socialmente la región, el Estado juega un papel fundamental, puesto que toda una nueva gama de formas productivas no pueden expandirse por el conjunto de la sociedad, sin un cambio correspondiente en un amplio repertorio de instituciones sociales y políticas. Es decir, un nuevo sistema productivo regional necesitará unas instituciones regionales de gobierno que adopte políticas (sociales, económicas y tecnológicas) que resulten funcionales a la ampliación y consolidación de dicho sistema.

Un Estado de éstas características habrá de ser menos centralizado (por definición), menos jerárquico y más proclive a las alianzas público-privadas, lo cual muchas veces implica una transferencia de recursos y competencias en materia de promoción del desarrollo a organizaciones privadas y cívicas. Este tipo de Estado es el que Jessop llama Estado de Trabajo o Shumpeteriano (ETS) en oposición al Estado Keynesiano de Bienestar a escala nacional, que era la forma de regulación más apropiada para la reproducción del capitalismo fordista.

En términos de Jessop:

Los distintos objetivos del EBK con respecto a la reproducción económica, social fueron a promover el pleno empleo en una economía nacional relativamente cerrada, principalmente a través de la demanda, y generalizar las pautas del consumo de masas, a través de los derechos al bienestar y de nuevas formas de consumo colectivo...

sus objetivos económicos y sociales [los del EST] pueden sintetizarse en la promoción de innovaciones de productos, de

¹²⁷ En el medio latinoamericano, un autor que ha desarrollado este concepto es Sergio Boisier. Véase de este autor: *Las regiones como espacios socialmente construidos*, Revista CEPAL No.35, Santiago, 1988.

procesos organizacionales y de mercados; el mejoramiento de la competitividad estructural de las economías abiertas, principalmente mediante la intervención en el lado de la oferta; y la subordinación de la política social a las exigencias de flexibilidad del mercado de trabajo y de competitividad estructural¹²⁸.

Lo anteriormente expuesto no implica que pensemos que la transición delineada por Jessop —hacia un Estado empresarial y neocorporatista— es un hecho cumplido y menos aún en el ámbito de los países en desarrollo, en los cuales estos procesos no sólo son todavía *borrosos*, sino que están enfrentando unas contratendencias hacia un Estado que no pierda de vista su función de cohesión social, en asocio con una sociedad civil fuerte.

...a que en este contexto excluyente y de oligopolización del mercado, en el ámbito regional se vaya configurando una vasta y compleja red de actores sociales que, a partir de procesos de organización e interacción en la configuración de las políticas públicas, tratan de romper los circuitos de globalización excluyente a partir de propuestas basadas en una reconfiguración democrática y equitativa del territorio, articulando para ello iniciativas tanto económicas como sociales y culturales¹²⁹.

Ahora bien, dadas las tendencias hacia la *(re)territorialización* antes descritas, ciertamente llama la atención el hecho que en la actualidad se acentúe tanto el papel de la globalización en los fenómenos de cambio económico y socio político en curso.

Al respecto, lo que es necesario entender es que varios de los factores que impulsan la globalización tienen una fuerte base territorial, como es el caso del comercio internacional de bienes y servicios, del cambio tecnológico y los flujos financieros, en particular.

¹²⁸ Jessop, Bob (1999), op. cit., pp.65 y 66.

¹²⁹ Betancur, María soledad et al. (2001), op. cit., p.368.

Esto es así, porque, como vimos, la producción industrial y la de servicios, y la innovación tecnológica, tienden a concentrarse en unas pocas regiones dentro de cada país¹³⁰. A su turno estas regiones comienzan a influir cada vez más en el diseño tanto de las políticas internacionales de los países a los que pertenecen, como de los marcos regulatorios de orden supranacional.

Lo que podemos decir en este punto es que la mayor parte del desarrollo económico en el mundo moderno es realmente generado en el contexto de aglomeraciones localizadas, combinadas con tipos específicos de procesos económicos que apuntalan *capacidades productivas y competitivas regionales*¹³¹.

La forma en que estas aglomeraciones regionales interactúan a escala global se presenta en el diagrama I.1, tomado de Scott. En este esquema las áreas desarrolladas del mundo son representadas como un sistema de economías regionales polarizadas, en el que cada una de éstas consiste en un área metropolitana central y un *hinterland* circundante ocupado por comunidades secundarias y zonas agrícolas prósperas. Algunos de estos sistemas metrópolis-hinterland se llegan a fusionar entre sí, para formar regiones *megapolitanas* como ocurre en el caso de Boston-New York-Filadelfia, Los Angeles-San Diego-Tijuana, Milán-Turín-Génova, el Dutch Randstand, Tokio-Nagoya-Osaka, entre otros. Según Scott estas entidades pueden ser concebidas como los *motores regionales* de la nueva economía global.

Los nodos centrales están unidos por complejas redes comerciales, tecnológicas y financieras, que también se extienden (con menor densidad) hacia algunas *islas de prosperidad* situadas

¹³⁰ En Estados Unidos, las cuarenta principales áreas metropolitanas originaron, en 1994, el 63.5% de las exportaciones. Véase: Scott, Allen (1998) op. cit., p.57.

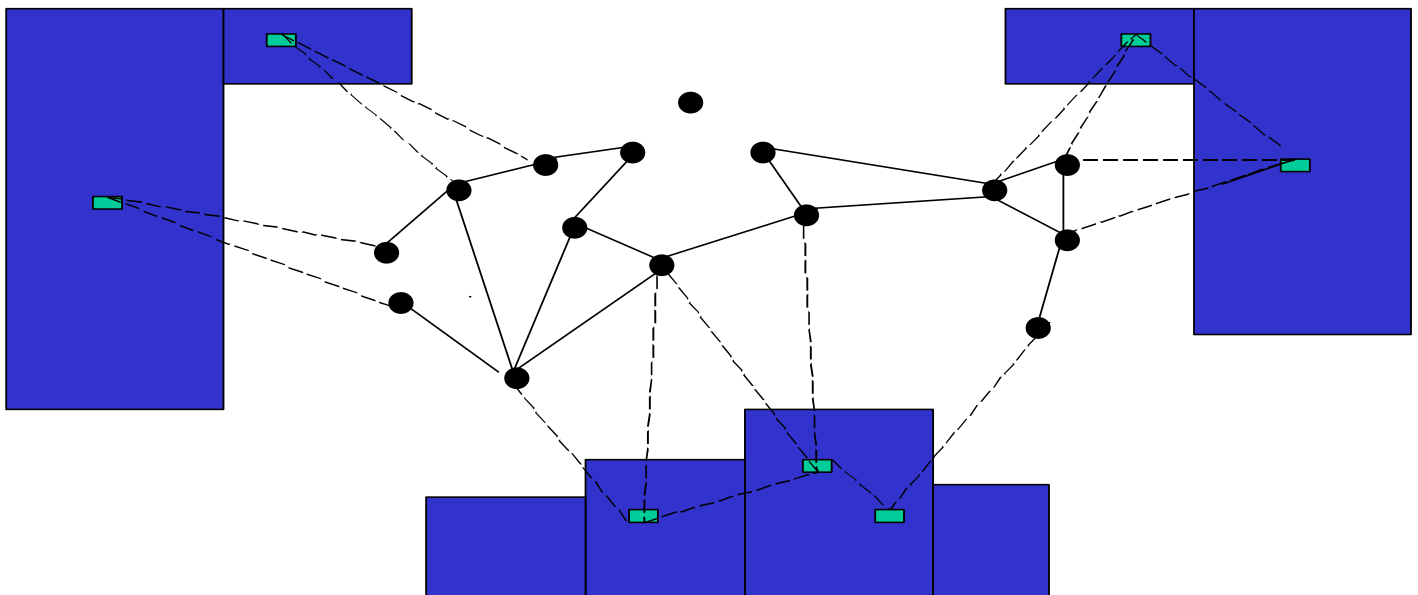
¹³¹ Ibid, p.64. El énfasis está en el original.

en los países en desarrollo. Por ejemplo, la frontera norte de México, São Paulo, Buenos Aires y Santiago, en América Latina.

La emergente configuración de la economía global resulta en extremo pertinente para el análisis de la evolución de los procesos de integración, los cuales, en la medida en que estimulan más los flujos de comercio y capital que los de trabajadores, pueden contribuir a profundizar la polarización regional de los países que participan en ellos.

Diagrama I-1

MOSAICO GLOBAL DE ECONOMÍAS REGIONALES



- Motor Regional
- Isla de desarrollo relativo y oportunidades económicas
- Fronteras ampliadas del capitalismo global

Fuente: Scott, Allen J. (1998), op.cit. p.69. Traducción del autor

**CAPITULO SEGUNDO. FACTORES REGIONALES DE LOCALIZACIÓN, COMERCIO
INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN SUPRANACIONAL**

-Un Marco Conceptual-

I. INTRODUCCIÓN

Paul Krugman, uno de los más destacados teóricos de la Nueva Geografía Económica, sostiene que:

La economía internacional viene a ser en gran medida un caso especial de la geografía económica¹³².

y que por tanto:

Una de las mejores formas de comprender cómo funciona la economía internacional consiste en empezar observando qué sucede *en el interior* de las naciones¹³³.

Siguiendo la línea sugerida por Krugman, en éste capítulo intentaremos construir un marco conceptual para entender las interrelaciones entre regiones (subnacionales), comercio internacional e integración económica.

Si, como vimos, en el Capítulo Primero *supra*, la producción y los procesos de innovación tecnológica tienden a concentrarse en unas determinadas regiones en el interior de los países, de aquí se sigue que es entre estas mismas localizaciones que se establecen las corrientes de comercio internacional, y en las cuales se genera la competitividad de las naciones a las que pertenecen.

Por la misma razón, en el marco de los bloques de integración supranacional, el intracomercio se realiza entre los polos subnacionales concentradores de la actividad económica, generando circuitos de retroalimentación, en los que el intercambio estimula el crecimiento de los núcleos productivos subnacionales y éste, a su vez, genera una nueva expansión del comercio.

En este contexto, las regiones motrices comienzan a vincularse directamente a los mercados internacionales y entre sí

¹³² Krugman, Paul (1992), op. cit., p.7.

¹³³ *Ibid.*, p.9.

—prescindiendo a veces de la intermediación del Estado nacional—, a través de diversas formas de *paradiplomacia* comercial y hasta política. Éste es claramente el caso en la Unión Europea, en la que las regiones inciden cada vez más en las instituciones comunitarias, forzando a que éstas, a su turno, regionalicen sus políticas. Es decir, la política regional se *comunitariza* y la comunitaria se *regionaliza*.

Lo anterior sugiere que los esquemas de integración tienen efectos disímiles, y en ocasiones hasta opuestos, en las distintas regiones de un país. Algunas de ellas pueden verse beneficiadas y otras francamente perjudicadas, según sea, por un lado, el peso relativo del comercio intracomunitario en las perspectivas de mercados regionales, y por otro, el nivel de competitividad internacional de las regiones.

La desigual distribución interregional de los beneficios de la integración obliga, por una parte, a los órganos comunitarios a instrumentar políticas de compensación a favor de las regiones atrasadas, y por otra, a las regiones a definir una estrategia de competitividad *vis a vis* los esquemas de integración en los cuales participan los países a los que pertenecen. Desde luego, que también le corresponde a los Estados nacionales tener en cuenta las implicaciones regionales de los acuerdos y tratados de integración que suscriben.

Por último, y para cerrar esta introducción, conviene recordar que en la base misma de la conformación de los bloques de integración está el factor territorial, expresado en la *contigüidad geográfica*. En todos los casos de integración supranacional conocidas hasta el momento, los países miembros tienen un sustrato geográfico común, que en ocasiones está acompañado por factores y culturales también comunes.

En las secciones siguientes desarrollaremos los temas enunciados en esta sección introductoria, tratando de situarlos en la perspectiva de un marco conceptual aplicable al análisis posterior del proceso andino de integración, en particular.

II. LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN EL INTERIOR DE LOS PAÍSES

Existe una amplia evidencia empírica de que la actividad económica de los países está fuertemente concentrada en unos determinados polos productivos, siendo varios los factores que explican este fenómeno. Veamos algunos de ellos.

Un primer factor está representado en los efectos de la urbanización acelerada que, por lo general, acompaña los procesos de crecimiento económico. Aunque la relación es de doble vía y por tanto la urbanización es a la vez causa y consecuencia del crecimiento, el hecho claro es que por lo menos desde la primera revolución industrial, la expansión de la producción ha estado asociada con incrementos en las tasas de crecimiento de la población y con mayores niveles de urbanización.

Inicialmente, el crecimiento modifica las estructuras de consumo, transfiriendo progresivamente la demanda hacia bienes urbanos (Ley de Engel) e incrementa la productividad agrícola, lo cual implica el traslado de la población del campo a la ciudad. Una vez en marcha el proceso de urbanización, las economías urbanas —con sus mayores salarios, más alta productividad y mayor dinamismo sectorial— retroalimentan positivamente el proceso de crecimiento. Es por esta razón que existe una correlación positiva entre tasas de urbanización y niveles de ingreso per cápita que es prácticamente universal, por lo menos en unos determinados umbrales. En otras palabras, los niveles de

urbanización se elevan rápidamente cuando se pasa de países muy pobres a los de ingresos medianos, pero ya en los tramos más altos de ingresos y de urbanización, la curva de correlación adopta una tendencia asintótica.

En último análisis la explicación es sencilla: el desarrollo económico implica un proceso de transformación de un país con una economía basada en la agricultura, localizada en el campo, a una economía basada en la industria y los servicios, localizada en la ciudad.

Ahora bien, así como los ciclos expansivos de la economía están acompañados de aumentos en la tasa de urbanización, en forma simétrica, los periodos recesivos están asociados con una disminución de dicha tasa.

Por otra parte, en los umbrales más altos de la urbanización, la talla poblacional de algunas ciudades puede continuar aumentando a tasas más altas que las correspondientes al conjunto de la población urbana. En cierto modo, el tamaño de los centros urbanos mayores se "independiza" de la tasa global de crecimiento urbano.

Otro "hecho estilizado" que se ha logrado establecer se refiere a que, el grado de primacía (el peso de la ciudad más grande en el total de la población urbana), aumenta hasta cuando el nivel de ingresos es del orden de US \$5.000 (PPP 1987), para luego comenzar a declinar levemente¹³⁴.

En América Latina, la mayoría de los países ya cruzaron el cabo del 50% de población urbana, con siete países que están, incluso, en una transición urbana avanzada. (Ver cuadro II.1).

¹³⁴ Henderson, Vernon (2000), *The Effects of Urban Concentration on Economic Growth*, NBER Working Paper 7503, Cambridge, Mass.

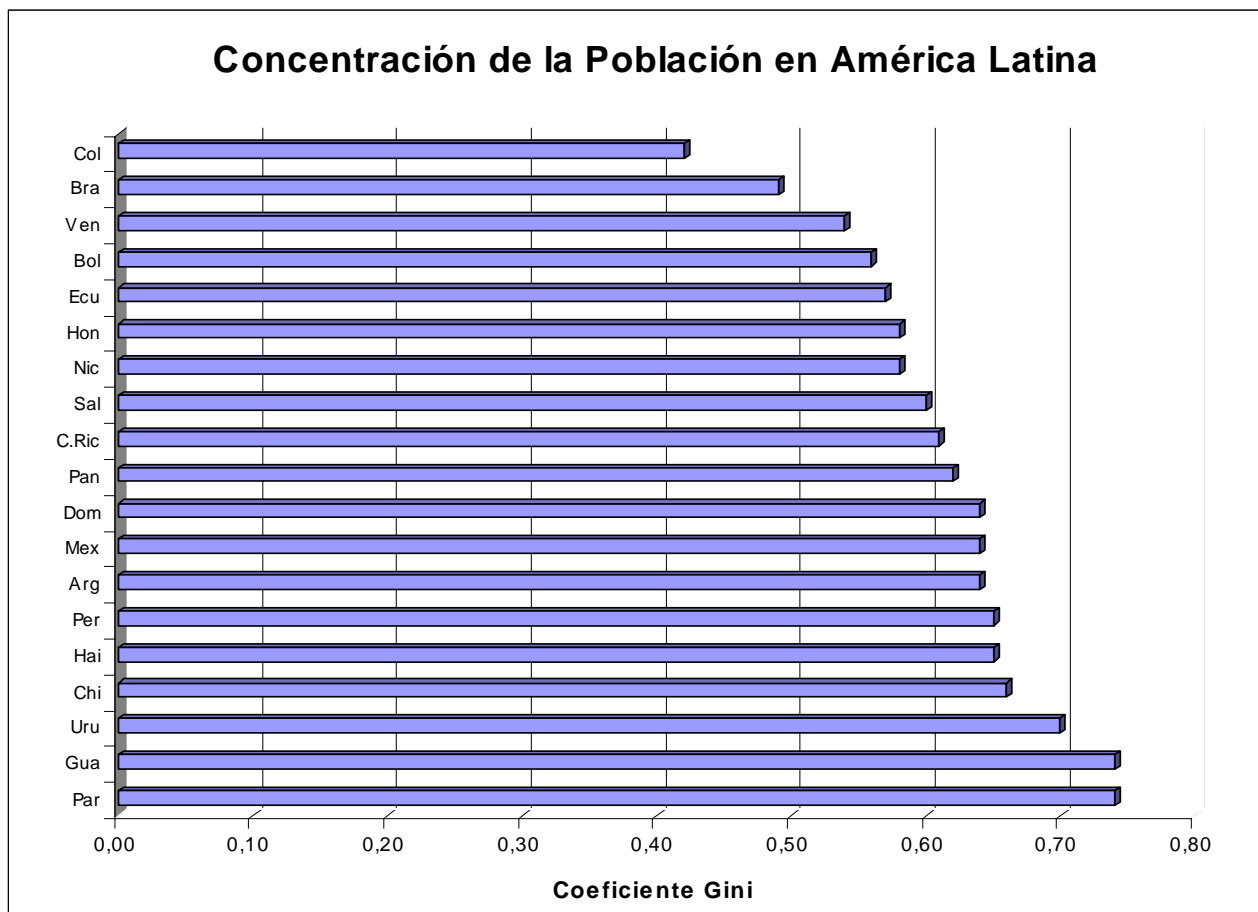
Cuadro II.1
Porcentaje urbano de la población según el país
América Latina y el Caribe 1970-2020

Países según transición urbana	AÑOS											
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	
TRANSICIÓN URBANA AVANZADA												
Argentina	78.4	80.7	83.0	84.9	86.9	88.3	89.6	90.6	91.4	92.0	92.5	
Bahamas	71.8	73.4	75.1	79.7	83.6	86.5	88.5	90.0	90.9	91.5	92.0	
Barbados	37.1	38.6	40.2	42.5	44.8	47.3	50.0	52.8	55.6	58.4	61.1	
Chile	73.0	76.0	79.0	81.1	82.8	84.4	85.7	86.9	87.9	88.8	89.6	
Jamaica	41.5	44.1	46.8	49.2	51.5	53.7	56.1	58.5	61.0	63.5	65.9	
Uruguay	82.0	82.9	86.1	89.2	90.5	91.7	92.6	93.1	93.7	93.9	94.0	
Venezuela	71.8	75.4	78.9	81.6	83.9	85.8	87.4	88.8	89.9	90.8	91.5	
EN PLENA TRANSICIÓN URBANA	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	
Brasil	55.6	61.4	67.3	71.0	74.7	77.5	79.9	81.7	83.1	84.2	85.0	
Colombia	57.7	61.8	64.4	67.0	69.4	71.7	74.5	76.6	78.4	80.0	81.4	
Cuba	60.1	64.1	68.0	71.6	74.8	77.6	79.9	81.9	83.4	84.7	85.7	
México	58.9	62.3	65.5	68.6	71.4	73.4	75.4	77.2	78.8	80.2	81.3	
Perú	58.1	61.9	64.2	66.3	68.7	71.2	72.3	73.5	74.6	75.5	76.3	
Trinidad y Tobago	63.0	63.0	63.1	66.2	69.1	71.7	74.1	76.1	77.8	79.3	80.7	
TRANSICIÓN URBANA MODERADA	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	
Bolivia	36.2	40.5	45.4	50.5	55.6	60.4	64.6	68.2	71.0	73.1	74.8	
Ecuador	39.5	41.8	47.1	51.3	55.4	59.2	62.7	65.8	68.5	70.7	72.5	
El Salvador	39.0	41.5	44.1	47.0	49.8	52.5	55.2	57.8	60.3	62.6	64.7	
Nicaragua	46.8	48.8	51.1	51.4	52.5	53.9	55.3	56.7	58.1	59.4	60.6	
Panamá	47.6	48.7	49.7	51.7	53.8	55.7	57.6	59.5	61.2	62.9	64.5	
Paraguay	37.1	39.0	41.6	44.9	48.6	52.4	56.1	59.6	62.9	65.7	68.2	
Rep. Dominicana	39.7	44.7	49.9	52.3	53.7	57.1	60.2	62.9	65.3	67.4	69.1	
TRANSICIÓN URBANA REZAGADA	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	
Costa Rica	38.8	41.3	43.1	44.8	46.7	48.5	50.4	52.3	54.2	56.1	57.9	
Guatemala	36.2	36.7	37.2	37.5	38.0	38.6	39.4	39.9	40.5	41.2	41.8	
Haití	19.7	22.2	24.5	27.2	30.5	34.3	38.1	41.8	45.3	48.4	51.3	
Honduras	29.0	32.0	35.0	37.7	40.8	44.4	48.2	52.1	55.9	59.5	62.7	

Fuente: CELADE, proyecciones de población vigentes. Para el Caribe United Nations, 2000.

Entre estos últimos, está Venezuela, mientras que los demás países andinos se encuentran en otras fases del proceso. Por lo general, la urbanización en el contexto latinoamericano se ha dado en forma bastante concentrada, en especial en el caso de países como Uruguay. Argentina, Chile, Perú y México. (Ver gráfica II.1). Se ha llegado por esta vía a una situación en la que la urbanización ya no contribuye al desarrollo.

Gráfico II.1



Fuente: Montenegro, Armando (1999), *Estabilidad Macroeconómica y el sistema político en Colombia*, en: Cárdenas Mauricio et al., comp (1999), *Economía Política de las Finanzas Públicas en América Latina*, Bogotá: TM Editores/ Fedesarrollo, otros.

Habiendo esbozado en los apartados anteriores las relaciones entre urbanización, concentración urbana y crecimiento, corresponde ahora tratar de explicar por qué la actividad económica tiende a concentrarse en las ciudades más grandes y su *hinterland* regional, al punto de casos extremos como el de Chile y Perú, en los que las capitales representan el 48% y el 40% del PIB, respectivamente.

Al respecto, tanto los enfoques de la Nueva Geografía Económica (NGE), como los de la acumulación flexible ofrecen pistas muy pertinentes, que coinciden bastante en la explicación causal, pero difieren en el instrumental analítico utilizado: mientras los primeros apelan a modelos formales matematizados, los segundos utilizan métodos más cualitativos.

En primer lugar como vimos en el Capítulo Primero (sección II) *supra*, la NGE postula, en esencia, que las empresas se localizan en las ciudades grandes porque allí el mercado es mayor, se generan economías de escala a nivel de la firma y los costos de transporte para llegar a los consumidores es menor¹³⁵.

La existencia de la lógica circular de causación ha sido comprobada empíricamente en varios trabajos realizados con el enfoque teórico de la NGE. Así, Glaeser et al.¹³⁶ y Henderson et al.¹³⁷ encontraron que los efectos de aglomeración son importantes en el crecimiento de la industria manufacturera de los Estados Unidos; Davis y Weinstein comprobaron asociación entre economías de aglomeración y la estructura regional de la producción industrial en Japón¹³⁸ y Ciccone y Hall establecieron que las diferencias de productividad en los estados de la Unión Americana están asociadas a las diferencias en la densidad espacial de la actividad económica (intensidad de trabajo y de capital físico y humano con relación al espacio físico)¹³⁹. En esta misma línea, Rauch encontró que la productividad de las áreas metropolitanas estadounidenses se beneficia de la concentración del capital

¹³⁵ Krugman, Paul (1995), *Urban Concentration: the Role of Increasing Returns and Transport Costs*, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994, Washington, D.C.: The World Bank.

¹³⁶ Glaeser, E.L. et al. (1992), *Growth Cities*, Journal of Political Economy No.100.

¹³⁷ Henderson, J.V. et al. (1995), *Industrial Development and Cities*, Journal of Political Economy No.103.

¹³⁸ Davies, D.R. y D.E., Weinstein (1997), *Economic Geography and Regional Production Structure: and Empirical Investigation*, NBER Working Papers, No.6093, Cambridge, Mass.

¹³⁹ Ciccone, Antonio y Robert E., Hall (1996), *Productivity and the Density of Economic Activity*, AER, marzo.

humano (utilizando educación formal y experiencia de trabajo como *proxies*)¹⁴⁰ y Eaton y Ekstein sostienen que el tamaño de las ciudades en Francia y Japón está asociado positivamente con los niveles de capital humano, rentas del suelo y salarios¹⁴¹.

No obstante, hay que advertir que, sin negar su importancia, otros trabajos han relativizado la incidencia de los efectos de aglomeración, encontrando que no todos los sectores industriales están concentrados y que en algunos casos la concentración se debe a ventajas naturales¹⁴².

Además, en la localización de la actividad económica entre regiones, también jugarían un fuerte papel factores como las fuerzas económicas y políticas de orden nacional (e.g., políticas energéticas y gastos de defensa), las tendencias demográficas (v.g., el envejecimiento de la población aumenta la preferencia por climas cálidos), las propias políticas regionales (v.g., régimen tributario)¹⁴³ y los instrumentos de promoción el estilo de los parques industriales¹⁴⁴.

Una inferencia lógica de los mecanismos de causación circular acumulativa es que —al contrario de lo que plantea la ortodoxia neoclásica— la acción de las fuerzas del mercado antes que producir convergencia interterritorial, conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales, tal como lo habían planteado Myrdal y Kaldor.

¹⁴⁰ Rauch, James E. (1991), *Productivity Gains from Geography Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities*, NBER Working Paper No.3905, Cambridge, Mass.

¹⁴¹ Eaton, J. y Z., Ekstein (1994), *Cities and Growth: Theory and Evidence from France and Japan*, NBER Working Paper No.4612, Cambridge, Mass.

¹⁴² Ellison, Glenn y Edward L. Glaeser (1997), *Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach*, *Journal of Political Economy*, 105(5) y Kim, Sukkoo (1999), *Regions, Resources and Economic Geography: Sources of U.S. Regional Comparative Advantage, 1880-1987*, *Regional Science and Urban Economics* 29(1).

¹⁴³ Gittell, Ross et al. (2000), *The New Economic Geography of the States*, *Economic Development Quarterly*, Thousand Oaks, mayo.

¹⁴⁴ Rauch, James E. (1993), *Does History Matter Only When it Matters Little? The Case of City-industry Location*, *The Quarterly Journal of Economics*, agosto.

La economía en la que vivimos está más próxima a la visión de Kaldor, la de un mundo dinámico guiado por procesos acumulativos, que la del modelo típico de rendimientos constantes a escala¹⁴⁵.

Es precisamente el supuesto de los rendimientos constantes a escala, junto con el de la movilidad de los factores (capital y trabajo) desde las localizaciones en donde son abundantes hacia donde son escasos, lo que está en la base de la *hipótesis de convergencia* en los niveles de ingreso de los modelos neoclásicos¹⁴⁶. Por el contrario, según la NGE, dados los supuestos de economías de aglomeración y de escala, el crecimiento tendrá a beneficiar acumulativamente las economías de mayor desarrollo, en detrimento de las más atrasadas.

La contraposición de enfoques, así planteada, ha dado lugar a un animado debate que involucra aspectos relacionados tanto con la propia teoría del crecimiento (especialmente el carácter creciente o decreciente de los rendimientos a escala), como con las técnicas econométricas utilizadas para hacer las estimaciones empíricas¹⁴⁷.

La cuestión dista mucho de estar zanjada, porque se ha hallado evidencia empírica para respaldar tanto la hipótesis de convergencia como la de polarización. En el nivel internacional, que fue la instancia en la que primero se planteó la controversia, si bien los trabajos empíricos realizados a principios de los años noventa pudieron constatar un proceso de convergencia, las investigaciones más recientes revelan una

¹⁴⁵ Krugman, Paul (1992), op. cit., p.15.

¹⁴⁶ Recuérdese que esta consiste en que dada la perfecta movilidad de los factores de la producción, el trabajo se desplazará desde las economías pobres hacia las avanzadas y el capital lo hará en dirección contraria, toda vez que su tasa de rendimiento marginal suele ser mayor en aquellas economías en las cuales los salarios y el capital per cápita son más bajos. En consecuencia, en el largo plazo la tasa de acumulación de capital tendrá a igualarse en ambos tipos de regiones y por tanto lo mismo ocurrirá con el ingreso per cápita.

¹⁴⁷ Una buena introducción a la literatura teórica y empírica sobre convergencia se encuentra en: Sala-i-Martin, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, Barcelona: Antoni Bosh Editor.

tendencia nítida hacia la ampliación de las brechas. En este sentido, podría formularse el siguiente hecho estilizado: *por lo menos desde los años cincuenta hasta los setenta se produjo un ciclo largo de convergencia, que no sólo muestra síntomas de agotamiento sino incluso de reversión en los años noventa.*

A grandes rasgos esta es la trayectoria que se observa en el G-7 y en los siete países más grandes de América Latina¹⁴⁸.

En el caso latinoamericano, Elias encuentra convergencia en el período subperíodo 1960-1975 pero no después (el período total analizado es 1960-1995), resultado que coincide con el de Cáceres y Sandoval, los cuales, al analizar la dispersión en el lapso 1950-1990, observaron convergencia sólo hasta 1979. Estos últimos autores al examinar la trayectoria de la polarización por subregiones encontraron que el Grupo Andino y Mercosur presentaron tendencias decrecientes, en tanto que en Centroamérica ocurrió lo contrario¹⁴⁹.

Parecería entonces que la globalización está actuando como una fuerza centrífuga que acentúa las diferencias internacionales en los niveles de ingreso.

Lant Pritchett —un economista del Banco Mundial y por tanto "fuera de toda sospecha"— lo expresa en estos términos:

Al lado de la "globalización" y la "competitividad" el tema de la "convergencia" ha permeado las discusiones públicas sobre políticas y perspectivas para los países en desarrollo.

Pues bien, olviden la convergencia: la abrumadora característica de la historia económica moderna es una divergencia masiva en ingresos per cápita entre países ricos y pobres; una brecha que sigue creciendo en la actualidad.

¹⁴⁸ Elias, Víctor J. (2001), *Convergencia económica en América Latina: 1960-1995*, en: Mancha N., Tomás et al., dirección y coordinación, (2001), *Convergencia económica e integración, la experiencia en Europa y América Latina*, Madrid: Ediciones Pirámide.

¹⁴⁹ Cáceres, René y Oscar, Núñez (1999), *Crecimiento económico y divergencia en América Latina*, El Trimestre Económico vol. LXVI(4), No.264.

Más aún, a menos que el futuro sea diferente al presente en muchos aspectos importantes, lo que se puede esperar es que esta brecha se amplíe todavía más¹⁵⁰.

Un análisis econométrico más refinado, lo que revela es el reforzamiento de una configuración bimodal, con una polarización entre países con altos y bajos niveles de renta y una disminución de las economías con ingresos intermedios¹⁵¹. Se forman así lo que Baumol ha denominado "clubes de convergencia"¹⁵² en las partes alta y baja de los espectros de renta. Según Sachs y Warner la manera en que un país puede asegurar su entrada al exclusivo club de convergencia de ingresos altos es siguiendo las políticas económicas "apropiadas", esto es, las que recomienda el Consenso de Washington¹⁵³.

A escala de las regiones internas de los países, en la cual la similitud de parámetros tecnológicos, institucionales y legales debería favorecer la convergencia, se están presentando tendencias muy similares a las que se acaban de describir en el plano internacional. En efecto, después de que a principios de los noventa se pudo verificar la hipótesis de convergencia en los Estados de la Unión norteamericana, en las Comunidades Autónomas de España, en las prefecturas del Japón, en las provincias de Canadá y en las regiones de Europa¹⁵⁴, más recientemente las estimaciones empíricas revelan que se está operando un proceso de

¹⁵⁰ Pritchett, Lant (1996), *Forget Convergence: Divergence Past, Present and Future* en: Finance and Development, IMF, Washington D.C., junio.

¹⁵¹ Quah, D. (1996), *Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics*, Working Paper No.280, Center for Economic Performance, London School of Economics, Londres.

¹⁵² Baumol, William (1986), *Productivity Growth, Convergence, and Welfare: what the Long-Run Data Show*, AER, 76(5).

¹⁵³ Estos autores encontraron que todos los países en desarrollo que han seguido tales políticas (especialmente la apertura internacional y la protección de derechos de propiedad privada) experimentaron tasas de crecimiento más altas que los desarrollados durante los decenios de los setenta y del ochenta, y en consecuencia convergieron. Una notable excepción que los inquieta es la China, que creció rápido sin haber seguido las políticas "apropiadas". Véase: Sachs, Jeffrey y Andrew M., Warner (1995), *Economic Convergence and Economic Policies*, Working Paper No.5039, NBER, Cambridge, Mass.

¹⁵⁴ Sala-i-Martin, Xavier (2000), op. cit., p.202 y ss.

polarización regional en el interior de países de muy diverso grado de desarrollo.

Tal es el caso de la Unión Europea, ámbito en el cual Cuadrado Roura demuestra que si bien hubo una fase de convergencia por regiones entre 1960 y mediados de los setenta, a partir de este momento el proceso se estancó tanto en el conjunto de la UE como en el interior de todos sus países miembros¹⁵⁵. Incluso, dicho autor constata cierto grado de divergencia en el seno de países como Francia, Italia, España y Reino Unido. Estos resultados coinciden con los de Magrini, quien al analizar la dispersión del ingreso entre 122 regiones europeas (en el periodo 1979-1990) identifica una tendencia hacia la divergencia, con los *landers* alemanes creciendo muy por encima del resto de las regiones europeas¹⁵⁶.

Aunque tendencias anteriormente aludidas parecerían confirmar la hipótesis de Krugman y Venables en el sentido que una mayor integración induce a una mayor especialización (aglomeración) interregional¹⁵⁷, hay que advertir que los análisis de dispersión realizados para los Estados Unidos revelan consistentemente una tendencia hacia la reducción de las disparidades interestatales¹⁵⁸.

Las consecuencias territoriales de las reformas económicas de China (apertura y *marketization*) son descritas por Jian, Sachs y Warner así:

Desde 1990, sin embargo, los ingresos regionales han comenzado a divergir... dadas las políticas actuales, parece que

¹⁵⁵ Cuadrado R., Juan Ramón (2001), *Convergencia regional en la Unión Europea. De las hipótesis teóricas a las tendencias reales*, en: Mancha, Tomás et al. (2001), op. cit.

¹⁵⁶ Magrini, Stefano (1999), *The Evolution of Income Disparities among the Regions of the European Union*, Regional Science and Urban Economics 29.

¹⁵⁷ Krugman, Paul y Anthony, Venables (1996), op. cit.

¹⁵⁸ Carlino, Gerald A. y Leonard Mills (1996), *Testing Neoclassical Convergence in Regional Incomes and Earnings*, Regional Science and Urban Economics 26(6).

China esta ahora en un doble sendero, con una próspera y dinámica región costera y un interior pobre creciendo a tasas más bajas¹⁵⁹.

El patrón de convergencia inicial y aletargamiento e involución posterior del proceso se verifica también en México, en donde se presenta una reducción rápida de la dispersión entre 1940 y 1960, y un estancamiento con tendencia a la reversión entre 1960 y 1995¹⁶⁰; en Brasil (en este de caso la producción y la productividad industriales)¹⁶¹; en Colombia que tuvo una larga fase de convergencia entre 1926 y 1970, una de estancamiento entre 1970 y 1990, y una de polarización en el decenio de los noventa¹⁶²; y en Chile con convergencia en los ochenta, y estancamiento y divergencia en los noventa¹⁶³.

Llegados a este punto, es pertinente señalar que en la reseña precedente de la literatura empírica se han privilegiado los trabajos que se apartan de la ortodoxia neoclásica que tienden a encontrar convergencia. Lo que ocurre es que las implicaciones de política son muy diferentes: *en el modelo neoclásico, el mercado tiende a reducir automáticamente las disparidades; en los modelos de crecimiento endógeno, la existencia de externalidades puede justificar diversas formas de intervención pública.*

Por su parte, como ya se mencionó, los enfoques de la acumulación flexible (AF) también ofrecen criterios para explicar la concentración de la producción en unas determinadas localizaciones. Estos, en último análisis, son bastantes similares a los planteados por la NGE, esto es, los efectos de

¹⁵⁹ Jian, Tianlun, Jeffrey D. Sachs y Andrew M. Warner (1996), *Trends in Regional Inequality in China*, Working Paper 5412, NBER, Cambridge, Mass., p.24. Traducción del autor.

¹⁶⁰ Esquivel, Gerardo (2001), *Convergencia regional en México, 1940-1995*, El Trimestre Económico.

¹⁶¹ Azzoni, Carlos Roberto y Dirceu Alves Ferreira (1992), *Competitividad regional y reconcentración industrial: el futuro de las desigualdades regionales en Brasil*, Revista Eure vol.XXIV, No.73.

¹⁶² Bonet M., Jaime y Adolfo Meisel R. (1999), *La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo 1926-1995*, Coyuntura Económica vol.XXIX No.1, Bogotá: Fedesarrollo.

¹⁶³ CEPAL (2001), *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Alfaomega, p 303.

aglomeración y las externalidades à la Marshall y la causalidad circular y acumulativa entre la historia (el peso de la trayectoria) y la actividad humana.

No obstante, los teóricos de la AF al criticar la excesiva formalidad matemática de los modelos de la NGE y su incapacidad para captar adecuadamente la importancia de las instituciones concretas, la difusión tecnológica y las redes de cooperación, apelan a métodos más discursivos y a modalidades de investigación de campo que ciertamente informan mejor sobre los espacios económicos reales, con sus intrincadas y azarosas historias¹⁶⁴.

Es de lamentar, sin embargo, que la gran mayoría de tales indagaciones hayan sido realizadas en los países desarrollados (especialmente en Europa) y por tanto el conocimiento que se tiene de los distritos industriales y los *clusters* en América Latina es muy limitado. Lo que sí parece estar claro es que tales aglomeraciones no tienen en nuestro medio las mismas capacidades de competitividad e innovación que tienen los países avanzados. Altenburg y Meyer-Stamer le señalan a los primeros tres deficiencias principales: a) escasa cooperación entre la pyme y la gran industria, b) incapacidad para generar innovaciones tecnológicas y c) bajo nivel de integración en la cadena de valor, debido a la brecha tecnológica entre las empresas líderes y la pyme¹⁶⁵.

Lo anterior sugiere que si bien el modelo de los distritos industriales y los medios innovadores no se puede replicar voluntaristamente en forma mecánica, si existen márgenes para intervenciones de política industrial que potencien las incipientes experiencias latinoamericanas.

¹⁶⁴ Véase: Martin, Ron (1999), op. cit.

¹⁶⁵ Altenburg, Tilman y Jörg Meyer-Stamer (1999), *How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America*, World Development 27(9).

Prueba de ello es la comprobación de la existencia en Brasil de dos nodos tecnológicos de categoría mundial¹⁶⁶.

III. EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE PAÍSES

Los primeros análisis de dispersión del ingreso entre países, encontraron valores de convergencia que oscilaban alrededor del 2% anual, dando lugar a la formulación de una suerte de "ley de hierro" que conduciría lenta pero inexorablemente todas las economías del mundo hacia la convergencia.

Tal como lo observamos en la sección anterior, dicha tendencia está lejos de haberse verificado. Por el contrario, como bien apuntan Gallup y Sachs:

Dos siglos después del inicio del crecimiento económico moderno, una vasta porción del mundo permanece sumida en la pobreza. Aunque algunos beneficios del desarrollo moderno, especialmente esperanza de vida y reducción de la mortalidad infantil, se han irrigado a casi todo el mundo, inmensas y trágicas disparidades persisten en algunas regiones. En términos de bienestar material, medido por el PIB per cápita ajustado por la capacidad del poder adquisitivo (PPP), las brechas son enormes y muestran pocos signos de mejoramiento... en Africa, los niveles de ingreso en los noventa fueron casi iguales a los de los setenta... y en América Latina y el Caribe, los niveles de ingreso en 1992 (\$4.820) fueron solamente 6.6% más altos que en 1974 (\$4.521)¹⁶⁷.

El hecho es que con respecto al ingreso de los miembros de la OECD, la única región que acortó la brecha entre 1950 y 1998 fue el Asia (Oriental, Pacífica y Meridional), con América Latina

¹⁶⁶ En el 2000 la Revista Wired realizó una investigación —consultando a gobiernos, empresarios y medios de información— para determinar los lugares de mayor importancia en la nueva geografía de la innovación distrital. Al efecto e tomaron en cuenta cuatro aspectos: la capacidad de las universidades e instalaciones de investigación del área para formar trabajadores calificados o crear nuevas tecnologías, la presencia de empresas nacionales u multinacionales en sectores avanzados, la capacidad de generación de nuevas empresas, y la disponibilidad de capital de riesgo. De esta manera se identificó la existencia de 46 nodos tecnológicos, así: 13 en Estados Unidos, 16 en Europa, 2 en Japón, 3 en China, 2 en Australia, 2 en Brasil y sendos en Corea, Canadá, Singapur, Malasia, Israel, India, Túnez y Sudáfrica. Los dos brasileños están en Saõ Paulo y Campinas. Véase al respecto: PNUD(2001), *Informe sobre desarrollo humano 2001*, México, D.F.: Mundi-Prensa libros, S.A., p.47.

¹⁶⁷ Gallup, John Luke y Jeffrey Sachs con Andrew D. Mellinger (1999), *Geography and Economic Development*, World Bank Annual Development Conference 1998, Washington D.C.: The World Bank.

relativamente estable y el África y los demás países menos adelantados divergiendo en forma pronunciada¹⁶⁸.

En el periodo de 1973-1998 la brecha de ingreso per cápita entre la región más rica y la más pobre ha aumentado de 13:1 a 19:1, (ver cuadro II.2).

Cuadro II.2
NIVELES DE PIB PER CÁPITA Y DISPARIDADES INTERREGIONALES
(Dólar internacional 1990)

	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998
Europa Occidental	400	774	1.232	1.974	3.473	4.594	11.534	17.921
“Extensiones” Occidentales (USA, Australia, Nueva Zelanda y Canadá)	400	400	1.201	2.431	5.275	9.288	16.172	26.146
Japón	425	500	669	737	1.387	1.926	11.439	20.413
Asia (excl. Japón)	450	572	575	543	640	635	1.231	2.936
América Latina	400	416	665	698	1.511	2.554	4.531	5.795
Europa Oriental y antigua URSS	400	483	667	917	1.501	2.601	5.729	4.354
África	416	400	418	444	585	852	1.365	1.368
Mundo	435	565	667	867	1.510	2.114	4.104	5.709
Divergencias inter-regionales								
Región más desarrollada/ menos desarrollada	1:1	2:1	3:1	5:1	9:1	15:1	13:1	19:1
Región más desarrollada/ América Latina	1:1	1:1	2:1	3:1	3:1	4:1	3:1	4:1

Fuente: Maddison, Angus (2001), *The World Economy. A Millennial Perspective*, Development Centre Studies, OECD

En este sentido, un estudio reciente concluye tajantemente que:

La segunda ola de globalización post 1973 –de creciente intermediación financiera y políticas económicas promercado– ha sido acompañada por complejas disparidades regionales y un aumento en la desigualdad mundial¹⁶⁹.

Otra expresión de las disparidades a escala internacional es la distribución de la producción mundial, localizada en más de un 80% en Europa occidental, Estados Unidos, Asia, Australia, Nueva Zelanda y Canadá (ver cuadro II.3). Estos mismos países concentran la generación de tecnología, los flujos financieros (un 70% de las entradas de IED) y el comercio internacional (un 80% de las exportaciones mundiales).

¹⁶⁸ PNUD (2001), *Informe sobre desarrollo humano 2001*, México, D.F.: Mundi Prensa Libros S.A.

¹⁶⁹ Solimano, Andrés (2001), *The Evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization*, Serie Macroeconomía del Desarrollo 11, CEPAL, Santiago de Chile, p.34.

Cuadro II.3
PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL, 1000-1998
(porcentajes)

	1000	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998
Europa Occidental	8,7	17,9	23,6	33,6	33,5	26,3	25,7	20,6
Extensiones Occidentales (USA, Australia, Nueva Zelanda y Canadá)	0,7	0,5	1,9	10,2	21,7	30,6	25,3	25,1
Japón	2,7	3,1	3,0	2,3	2,6	3,0	7,7	7,7
Asia (excl. Japón)	67,6	62,1	56,2	36,0	21,9	15,5	1,64	29,5
América Latina	3,9	2,9	2,0	2,5	4,5	7,9	8,7	8,7
Europa Oriental y antigua URSS	4,6	5,9	8,8	11,7	13,1	13,1	12,9	5,3
África	11,8	7,6	4,5	3,7	2,7	3,6	3,3	3,1
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Maddison, Angus (2001), *The World Economy. A Millennial Perspective*, Development Center Studies, OECD

En suma, como sostiene la CEPAL:

La economía mundial es un "campo de juego" esencialmente desnivelado, cuyas características distintivas son la concentración del capital y la generación de tecnología en los países desarrollados, y su fuerte gravitación en el comercio de bienes y servicios¹⁷⁰.

El comercio internacional no sólo presenta los altos grados de concentración que se muestran en el cuadro II.4, sino que se realiza cada vez más en el interior de acuerdos regionales de integración económica (ARIE). El Banco Mundial estima que más de una tercera parte del intercambio mundial se realiza en el marco de los 194 acuerdos de integración notificados a la OMC (hasta 1999)¹⁷¹, en los cuales participan más del 90% de las partes contratantes de esta organización. De dicho número total, 87 acuerdos se crearon en el decenio de los noventa, lo cual es indicativo del auge que ha tomado este tipo de esquemas.

¹⁷⁰ CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo*, Vigésimo noveno periodo de Sesiones, Brasilia, Brasil 6 al 10 de mayo de 2002, Santiago de Chile.

¹⁷¹ Esta proporción se eleva al 59% si se incluye la APEC (Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico). Véase: Banco Mundial (2000), *Trade Blocks*, Nueva York: Oxford University Press, p.1.

Cuadro II.4

EXPORTACIONES POR ORIGEN
(Participación porcentual a tasa de cambio corriente, 56 países)

	1870	1913	1929	1950	1950	1973	1990	1998
			Sin África		Con África			
Europa occidental	65.7	56.3	47.4	40.8	38.6	50.3	51.9	47.4
Gran Bretaña	21.7	15.0	12.1	12.7	12.0	5.8	6.1	5.6
Países Continentales	44.1	41.3	35.3	28.1	26.6	44.6	45.8	41.7
Europa central y oriental	5.8	6.0	6.6	8.3	7.8	9.2	5.4	4.9
Estados Unidos y Canadá	10.3	16.4	21.4	26.7	25.3	19.1	17.0	18.6
Otros países industrializados	2.8	4.7	6.2	6.0	5.7	9.6	11.0	9.5
América Latina y el Caribe	4.9	7.2	7.9	9.8	9.3	3.9	3.5	5.0
Asia en desarrollo	10.6	9.3	10.5	8.4	7.9	5.1	9.5	13.1
África						5.4	2.9	1.7
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos de la CEPAL sobre la base de Angus Madison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, Centros de Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), 2001.
Tomado de: CEPAL (2002), op. cit., p.32.

Desde luego, los ARIE de mayor gravitación son la Unión Europea, el Nafta y la APEC.

Si a lo anterior se agrega el hecho que el comercio internacional está creciendo consistentemente más rápido que la producción mundial, se tiene que una proporción cada vez mayor de ésta se intercambia entre un reducido número de países industrializados. Se trata, además, de un comercio constituido, en su gran mayoría, por productos manufacturados (*comercio intraindustrial*).

En América Latina el intracomercio es aún de proporciones modestas: 15.3% de las exportaciones totales, frente al 56.7% en América del norte (ver cuadro II.3). Esta circunstancia se debe a que en la estructura exportadora de la mayoría de los países latinoamericanos todavía predominan los productos básicos, cuyos mercados están en los países desarrollados. La parte correspondiente al intracomercio se realiza en el marco de esquemas de integración y está compuesta principalmente por manufacturas.

Cuadro II.5

Hemisferio occidental: Exportaciones intraregionales, 1990-2000
(en porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Hemisferio Occidental ¹	47.8	47.6	50.4	53.2	54.3	52.5	53.7	55.8	58.3	59.8	61.1
América Latina y el Caribe ²	12.4	14.5	17.1	19.1	19.2	19.0	18.6	19.3	19.6	15.5	15.3
Comunidad Andina	4.2	6.0	7.9	9.8	10.0	12.4	10.3	11.8	13.8	9.1	9.1
Caricom ³	10.6	10.8	10.9	17.1	13.7	15.9	16.0	15.4			
MCCA	16.3	18.4	22.7	22.5	22.3	21.2	20.4	22.1	21.2	20.5	20.1
MERCOSUR	8.9	11.1	14.3	18.5	19.2	20.4	22.7	24.4	25.0	20.4	20.9
Mercosur+Chile+Bolivia	11.6	14.4	17.5	21.7	22.0	22.8	25.0	26.6	27.3	22.6	23.6
TLCAN	42.8	41.9	44.0	46.7	48.0	46.0	47.1	48.9	51.5	54.6	56.7

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo del Departamento de Integración y Programas regionales, en base a datos oficiales de países miembros.

¹Hemisferio Occidental incluye América Latina y el Caribe, Canadá, y EE.UU.

²América Latina y el Caribe incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Caricom. Debido a la falta de datos los totales excluyen República Dominicana en 1990-91 y 1998-99, y Panamá en 1994 y Caribe 1998-2000.

³Caricom incluye Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago, debido a la falta de datos para los restantes países de Caricom.

Adaptado de: BID (2001), *Integración y comercio en América, una estimación preliminar del comercio de 2001*, Nota Periódica, Washington D.C.

Ahora bien, la teoría neoclásica estándar del comercio internacional postula que éste se produce en virtud de la existencia de ventajas comparativas, esto es, cada país exporta lo que hace relativamente mejor, porque dispone de los recursos y la tecnología apropiados (modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson, H-O-S). No obstante, está demostrado que, dadas las economías de escala (rendimientos crecientes), puede resultar ventajoso para cada país especializarse en un número limitado de productos y exportarlos incluso en ausencia de ventajas comparativas (Nueva Teoría del Comercio, NTC). En el primer caso se asumen condiciones de competencia perfecta y en el segundo, competencia imperfecta o monopolística.

En otras palabras, dada la existencia de una fuerte demanda por un bien en un determinado país, el modelo H-O-S predice que si el país no tiene ventajas comparativas para producirlo tenderá a importarlo. En cambio, según la NTC, tal país concentrará la

producción del bien en una sola localización (con economías de escala), pudiendo llegar a exportarlo.

Otra situación de comercio internacional en la que no aplica el principio de la ventaja comparativa es la ruptura de las cadenas de producción (cadenas de valor), que genera flujos de comercio de productos intermedios que cruzan varias veces las fronteras nacionales en el proceso de elaboración de un determinado producto. En este caso, cuyo ejemplo típico es la maquila, los países se especializan de acuerdo con sus ventajas absolutas en segmentos de una cadena de valor y no en industrias completas en las que pueden o no tener ventajas comparativas. Por lo tanto, los países con abundancia de mano de obra de baja calificación no se especializan necesariamente en industrias intensivas en trabajo, sino sólo en aquellas actividades (segmentos de la cadena) intensivas en dicho factor, que hacen parte de una determinada industria. Así por ejemplo, la costura de una prenda de vestir, que anteriormente se ejecutaba en la misma planta de la empresa que también hacía el diseño y la distribución, se convierte en una actividad manufacturera que tiene lugar en plantas situadas en países con abundancia de mano de obra no calificada¹⁷². Para describir la especialización de un país en un determinado segmento de la cadena de valor, Hummels, Rapoport y Yi utilizan el término "especialización vertical"¹⁷³. Otros autores hablan de "ventaja comparativa caleidoscópica" (Bagwati y Dehejia), "tajando la cadena de valor" (Krugman), "deslocalización", (Leamer), mientras que Feenstra prefiere la expresión "desintegración de la producción"¹⁷⁴.

¹⁷² Este párrafo y el siguiente se basan en: CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, p.41 y ss.

¹⁷³ Hummels, David, Dana Rapoport, and Kei-Yu Yi (1997), *Globalización and the Changing Nature of World Trade*, University of Chicago, Federal Reserve Bank of New York and Rice University.

¹⁷⁴ Feenstra, Robert C. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Economy*, Journal of Economic Perspectives, vol.12(4).

El surgimiento de estos *sistemas internacionales de producción integrados* está muy ligado a las operaciones intrafirma de las empresas multinacionales.

En las dos situaciones mencionadas anteriormente se da el fenómeno del comercio intraindustrial o comercio en el interior de una misma rama industrial.

Una consecuencia lógica que se deriva de la NTC, consistente con la evidencia del comercio intraindustrial, sería que el comercio se realiza principalmente entre las localizaciones internas de los países, en donde están situadas las industrias caracterizadas por economías de aglomeración. En este sentido, aunque numerosas investigaciones empíricas han documentado la importancia de las economías de escala en el comercio internacional, estos resultados todavía no son suficientes para desvirtuar completamente la validez de la teoría de las ventajas comparativas¹⁷⁵.

En el caso concreto de América Latina, por ejemplo, todo parece indicar que con la excepción de México y algunos países centroamericanos y del Caribe (Honduras, Bahamas y República Dominicana), el patrón de exportaciones de la mayoría de los países (muy marcadamente los de América del Sur) responde al principio de ventajas comparativas basadas en la abundancia de recursos naturales¹⁷⁶.

En consecuencia todavía estamos en una situación que Krugman describe así:

¿Cuánto del comercio mundial se explica por los rendimientos crecientes y cuánto por las ventajas comparativas? Ésta puede ser una pregunta sin una respuesta precisa, pero lo

¹⁷⁵ Davis, Donald R. y David E. Weinstein (1996), *Does Economic Geography Matter for International Specialization?*, Working Paper 5706, NBER, Cambridge, Mass.

¹⁷⁶ Ventura-Días, Vivianne et al. (1999), *Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America*, Serie Comercio Internacional, No.5, CEPAL, Santiago de Chile.

que está claro es que si tal respuesta existe, nosotros no la conocemos¹⁷⁷.

El hallazgo de una respuesta a la pregunta planteada pasa por la construcción de modelos que integren las dos teorías contendoras, siguiendo el camino iniciado por Helpman¹⁷⁸.

IV. LAS IMPLICACIONES DE LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA DISPERSIÓN DEL INGRESO DE LOS PAÍSES MIEMBROS

Con mayor o menor intensidad, los AIE conducen a la relocalización de la actividad económica; las industrias se expandirán en unos países y lo contrario ocurrirá en otros, lo cual se traducirá en cambios en los niveles de empleo e ingreso. ¿Cómo afectan estos procesos a los países miembros y cuáles países resultarán ganadores y cuáles perdedores?¹⁷⁹

Las respuestas a estas preguntas dependen de varios factores, entre los cuales están el grado de desarrollo de los países miembros, su nivel relativo de ventaja comparativa y el tamaño relativo de sus sectores industriales.

En principio, un ARIE puede hacer más fácil abastecer los mercados desde unas pocas localizaciones, favoreciendo la aglomeración y la especialización en tales lugares. Pero, para pasar de aquí a anticipar los efectos de la aglomeración en la dispersión del ingreso en los países miembros, hay que tomar en cuenta el nivel de desarrollo de estos.

Así, en un ARIE entre países industrializados la especialización sectorial en unos de ellos se compensa por la especialización en los otros, sin que necesariamente se altere la

¹⁷⁷ Krugman, Paul R. (1994), *Empirical Evidence on the New Trade Theories: The Current State of Play*, en: *New Trade Theories: A Look at the Empirical Evidence*, Londres: Center for Economic Policy Research. Traducción libre del autor.

¹⁷⁸ Helpman, Elhanan (1981), *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economics of Scale and Monopolistic Competition*, *Journal of International Economics*, 11(3).

¹⁷⁹ Este aparte y las siguientes se basan en el Banco Mundial (2000), op. cit. p.51 y ss.

dispersión del ingreso. En cambio, en un ARIE entre países de distinto grado de desarrollo los efectos de dispersión son impredecibles.

En el caso del TLCAN, por ejemplo, la expansión del comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha concentrado en la industria de maquila que tiene fuertes vínculos proveedor–usuario entre firmas mexicanas y estadounidenses, y ha producido una significativa alteración en la distribución regional de la industria mexicana¹⁸⁰. Ésta se ha desplazado desde los alrededores de la ciudad de México hacia las ciudades de la frontera con Estados Unidos (entre 1980 y 1993, el empleo manufacturero en la primera de estas regiones bajó del 46.4% al 28.7%, en tanto que en la segunda aumentó del 21.0% al 29.8%)¹⁸¹.

Lo anterior indica que, dado el tamaño de la economía estadounidense, el TLCAN tiene un gran impacto en la localización de la industria mexicana, pero los efectos en la dirección contraria son muy débiles. Aunque las ciudades de frontera de Estados Unidos también han crecido; dado su tamaño relativo, ello no altera significativamente la distribución espacial de la industria estadounidense.

En México, aunque los índices de concentración de la industria han mejorado (este sector es ahora menos concentrado), ello no ha sido suficiente, como se mencionó *supra*, para evitar el estancamiento del proceso interregional de convergencia en el ingreso, con el agravante de que en el marco del Nafta no existe

¹⁸⁰ Hanson, Gordon H. (1998), *North American Economic Integration and Industry Location*, Working Paper No.6587, NBER, Cambridge, Mass.

¹⁸¹ Estos resultados confirman las predicciones de un modelo desarrollado por Krugman y Livas Elizondo para analizar el impacto territorial de la apertura comercial de México. Véase de estos autores: Krugman, Paul y Raul Livas Elizondo (1996), *Trade Policy and the Third World Metropolis*, Journal of Development Economics vol.49. Véase también: Chamboux-Leroux, Jean Ives (2001), *Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México*, Comercio Exterior 57(7), México D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

la activa política de cohesión regional que practica la Unión Europea¹⁸².

En otros esquemas de integración entre países en desarrollo, la expansión del comercio ha beneficiado al país más grande y de industrialización más avanzada, como es el caso de Guatemala en el mercado Común de Centroamérica y Costa de Marfil en la Comunidad Económica de África Occidental¹⁸³.

En cuanto al Alca, según Hanson, no hay razones para esperar que la eventual expansión del comercio de Centro y Suramérica con Estados Unidos acarree una relocalización de la actividad económica similar a la que ha ocurrido en México. Esto sería así, porque dicho comercio no entraña las estrechas relaciones entre firmas que supone la maquila, ni es intensivo en transporte terrestre que es el factor que ha fortalecido la banda fronteriza México-estadounidense¹⁸⁴.

En tal sentido, un estudio sobre el efecto probable del TLCAN y Mercosur en las regiones de Chile anticipa que en el primer caso, los territorios ganadores serían los exportadores de bienes primarios (minería, pesca, agricultura), y en el segundo, la región metropolitana de Santiago, productora de bienes manufacturados¹⁸⁵.

En cuanto al Mercosur, este esquema también estaría favoreciendo más que proporcionalmente las regiones Sur y Sudeste

¹⁸² Gutierrez Vidal, Manuel (1994), *Las regiones de México ante el TLC*, Comercio Exterior 44(11), México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

¹⁸³ Banco Mundial (2000), op. cit., pp. 53 y 54.

¹⁸⁴ Hanson, Gordon H. (1998), op.cit., p.23.

¹⁸⁵ Daher, Antonio (1996), *Las regiones de Chile frente al Nafta y el Mercosur*, Revista Eure vol.XXII(66), Santiago de Chile.

de Brasil, contribuyendo por tanto a ahondar las desigualdades regionales en este país¹⁸⁶.

V. CONCLUSIONES

En este capítulo hemos tratado de explicar las fuerzas que conducen a la concentración de la actividad económica de los países en unas determinadas localizaciones, los procesos de dispersión en el nivel del ingreso de las regiones subnacionales, los determinantes del comercio internacional y finalmente la forma en la que estos aspectos interactúan en el marco de los esquemas de integración económica.

Las principales conclusiones que se derivan de la exposición presentada pueden presentarse así:

- 1- En la localización concentrada de los procesos productivos a escala nacional intervienen factores vinculados a las economías de aglomeración, el entorno geográfico, las políticas regionales y el ambiente sociocultural. Ninguna de estas influencias tiene un carácter fatídico y mas bien lo que hay es un permanente interjuego entre el peso de la historia (*path dependence*) y la acción humana.
- 2- Tanto al nivel de países como de regiones subnacionales hubo entre los años cincuenta y los ochenta un proceso de convergencia en los niveles de ingreso, que posteriormente no sólo se estancó sino que muestra síntomas de reversión. Parecería entonces que la economía globalizada funciona conforme al enfoque teórico de la Nueva Geografía Económica y que los niveles crecientes de disparidad resultantes ameritan intervenciones públicas de compensación para asegurar la equidad interterritorial.

¹⁸⁶ Costa Lima, Marcos (2001), *A dinamica espacial do Mercosul: Assimetrias em regiões brasileiras*, en: de Sierra, Gerónimo, comp. (2001), *Los rostros del Mercosur, el difícil camino de lo comercial a lo societal*, Clacso, Buenos Aires.

- 3- Las economías de aglomeración también influyen en el comercio internacional, generando una fuerte concentración de los intercambios en unos pocos países, unas pocas regiones dentro de los países y unas pocas ramas del sector manufacturero (comercio intraindustrial).
- 4- Los acuerdos de integración económica impactan la concentración y la dispersión del interterritorial del ingreso en forma diferencial, según sea el nivel de desarrollo de los países miembros, el tamaño de su mercado y la composición del intracomercio. Desde el punto de vista de la gestión de estos procesos por parte de los órganos comunitarios, conviene explicitar su impacto en el nivel de las regiones subnacionales, así como les corresponde a estas evaluar sus fortalezas y debilidades frente a las consecuencias de la integración.

**CAPÍTULO TERCERO. LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA EN EL CONTEXTO DEL
SEGUNDO REGIONALISMO LATINOAMERICANO**

I. INTRODUCCIÓN

Como se apuntó en el capítulo anterior, uno de los rasgos más distintivos del comercio internacional en los años noventa fue el resurgimiento del interés en las iniciativas de integración regional. En este contexto, los procesos integracionistas latinoamericanos que hacia finales de los ochenta estaban languideciendo, experimentaron una profunda reingeniería que logró aumentar los intercambios comerciales intrarregión a cotas sin precedentes.

En el ímpetu adquirido por la nueva generación de regionalismos o "segundo regionalismo" —que se ha extendido a todas las latitudes del planeta— juegan factores de carácter tanto económico como político. Por lo demás, los nuevos procesos tienen características bastante diferentes a las del "primer regionalismo" de los años sesenta y setenta, y se traducen en novedosas dinámicas del comercio y las inversiones intrarregionales.

En el presente capítulo se intenta colocar los desarrollos comerciales recientes de la Comunidad Andina en la perspectiva del "segundo regionalismo", para derivar de allí las implicaciones espaciales que son el objeto central de este trabajo.

II. EL AUGE DEL COMERCIO INTRALATINOAMERICANO

Durante el decenio de los noventa, la participación del intercambio intragrupo en el comercio total aumentó, sin excepción, en todos los esquemas de integración de América Latina y el Caribe. En Mercosur y la Comunidad Andina —los dos mercados subregionales más grandes— la proporción del intracomercio más que se duplicó, lo cual es el reflejo de que las exportaciones a

los socios comerciales en estos acuerdos crecieron más rápidamente que las ventas al resto del mundo (reparar el cuadro II.5 y ver el cuadro III.1).

Cuadro III. 1

América Latina y el Caribe: Exportaciones Totales y las Intragrupos						
<i>(millones de dólares y porcentajes)</i>						
AGRUPACIÓN	1990	1995	1998	1999	2000	Promedio de crecim. anual 2000/1990
ALADI						
Exportaciones Totales	112.694	167.192	251.345	264.235	332.565	11,43%
Exportaciones a la Aladi	12.302	28.168	43.231	34.776	43.195	13,38%
Comunidad Andina						
Exportaciones Totales	31.751	33.706	38.896	44.603	60.709	6,70%
Exportaciones a la CAN	1.324	3.472	5.411	3.940	5.370	15,03%
MERCOSUR						
Exportaciones Totales	46.403	61.890	80.227	76.305	85.692	6,33%
Exportaciones a Mercosur	4.127	12.048	20.027	15.164	18.078	15,92%
Mer. Común Centroamericano (MCCA)						
Exportaciones Totales	3.907	5.496	11.077	11.633	11.242	11,15%
Exportaciones a MCCA	624	1.228	2.242	2.333	2.545	15,09%
Comunidad del Caribe (CARICOM)						
Exportaciones Totales	3.634	4.113	4.651	5.182	6.132	5,37%
Exportaciones a la CARICOM	469	521	859	957	1.087	8,77%
América Latina y el Caribe						
Exportaciones Totales	120.572	177.336	267.073	281.050	349.939	11,24%
Exportaciones a A.L. y el Caribe	16.802	35.065	51.674	42.624	57.858	13,16%

Fuente: Elaboración del autor con base en: Cepal (2002), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, p. 75, Cuadro II-16.

En América Latina y el Caribe en su conjunto y en cada uno de los bloques subregionales, el punto más alto de la interacción comercial se alcanzó en 1998, cayendo drásticamente (especialmente en la Comunidad Andina y Mercosur) en el año siguiente, al tiempo con los niveles de la actividad económica de la región, resentidos, a su turno, por la crisis financiera internacional. Desde entonces, y a pesar de una notable reactivación, no se han vuelto a recuperar las cotas alcanzadas en 1998. Además, la dinamización de los flujos comerciales dio lugar a un auge inédito de las inversiones directas intrarregionales.

El auge del comercio intralatinoamericano es el resultado de una densa trama de acuerdos pluri y bilaterales¹⁸⁷ que en la actualidad conecta casi la totalidad de los países de la región entre sí (el único vínculo bilateral significativo que todavía no existe es el de México-Brasil)¹⁸⁸.

El riesgo de esta extraordinaria proliferación de iniciativas —algunas de las cuales pueden tener puntos de colisión entre sí— está en caer en un problema de acción colectiva caracterizado por el "dilema del prisionero", en el que no existen los incentivos necesarios para que los países participen en un proceso conjunto de negociaciones hemisféricas para alcanzar una integración equitativa y, por tanto, los empuja hacia una conducta competitiva que termina por desfavorecer los intereses colectivos¹⁸⁹.

Desde luego, la dinámica del comercio intrarregional está altamente determinada por el Mercosur, que representa poco más del 30% del total, y en menor medida por la Comunidad Andina que participa con cerca del 10% de dicho comercio.

Estos grupos (el primero desde 1994 y el segundo desde 1992) constituyen uniones aduaneras "imperfectas", condición que comparten con el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Caricom, esquemas estos que liberaron su intercambio intrazonal desde mediados de los años noventa y buscan establecer un arancel externo común.

Los procesos que más han logrado avanzar en cuanto al peso de su comercio intragrupo con relación al total, son el Mercado

¹⁸⁷ Cuatro uniones aduaneras imperfectas (Caricom, Comunidad Andina, MCCA y Mercosur); acuerdos de alcance parcial entre los miembros de la Aladi y acuerdos bilaterales entre estos y países centroamericanos; y acuerdos entre las uniones aduaneras.

¹⁸⁸ También influyó el regreso de los flujos de capital externo durante los primeros años del decenio de los noventa.

¹⁸⁹ Hinojosa-Ojeda, Raúl (1997), *¿Simón Bolívar vuelve a cabalgar?. Hacia una integración entre el TLCAN, el Mercosur y la región andina*, Integración y Comercio No.1, Buenos Aires: Intal.

Común Centroamericano MCCA y el Mercosur (más del 20% en ambos casos), pero todas las cuatro uniones aduaneras buscan trascender esta fase, para alcanzar como objetivo último la constitución de mercados comunes. Esto, como se sabe, implica además de la liberación del comercio de bienes y el establecimiento de un arancel externo común, la liberalización del intercambio de servicios, la facilitación de los movimientos de capitales y, quizás con un mayor rezago, la libre movilidad de personas. Incluso desde 1995, se avanza en negociaciones entre el Mercosur y la Comunidad Andina para conformar un espacio económico suramericano.

Ahora bien, el relanzamiento de la integración latinoamericana en el último decenio ha tenido lugar en el marco de lo que corresponde, en la práctica, a un patrón virtualmente universal. En efecto, las sucesivas profundizaciones y ampliaciones de la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1994), el Área de Libre Comercio del Sudeste Asiático (1997) y la reestructuración de los esquemas africanos, ponen de presente que el *regionalismo de segunda generación* es paradójicamente una de los rasgos más sobresalientes de la fase actual de la globalización.

No obstante, este segundo regionalismo no es incompatible con los procesos más amplios de liberación del comercio a escala multilateral y por el contrario, responde a principios que —en la mayoría de los casos— son deliberadamente complementarios con tales objetivos. Es el concepto de "regionalismo abierto" del cual comenzó a hablarse en Asia y que fue adaptado por la CEPAL para América Latina¹⁹⁰.

¹⁹⁰ Moncayo, Edgard (1999), *Las relaciones externas de la Comunidad Andina, entre la globalización y el regionalismo abierto*, Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina, cap.II.

En este nuevo molde caben, además, los esquemas entre países industrializados y países en desarrollo, como el TLCAN y los acuerdos de la Unión europea con las economías en transición de Europa del Este. En esta perspectiva pueden colocarse también el Alca, el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC) y las discusiones para transformar las preferencias verticales que concede la Unión Europea a sus excolonias del África —a través de las convenciones de Lomé— en acuerdos comerciales recíprocos entre las partes¹⁹¹.

III. SEGUNDO REGIONALISMO VS. PRIMER REGIONALISMO

Antes que ser un hecho aislado o casual, la revalorización de la integración regional se inscribe en un movimiento de largo plazo tendiente a la conformación progresiva de mercados mundiales, que es uno de los objetivos de la globalización.

En este sentido, los acuerdos regionales constituyen una *tercera vía* hacia la liberalización mundial del comercio, complementaria y no alternativa a las otras dos, que son: la apertura unilateral y las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC¹⁹². Incluso, según algunos estudios, el desarme arancelario unilateral explicaría en alta medida la expansión del comercio intrarregional, a virtud de que él coadyuvó a revelar las ventajas del comercio entre socios "naturales" por la proximidad geográfica¹⁹³.

Grether y Olarreaga, por ejemplo, muestran que mientras en el periodo 1998-1992 no existe una clara correlación entre el

¹⁹¹ Banco Mundial (2000), Op. cit., p.1.

¹⁹² Devlin, Robert y Ricardo French Davis (1999), *Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina*, Comercio Exterior, nov., México.

¹⁹³ Echavarría, Juan José (1998), *Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberación o preferencias regionales?*, Coyuntura Económica XXVIII(3), Bogotá: Fedesarrollo. En el caso del TLCAN, el auge del comercio intragrupo también estuvo precedido de una liberalización unilateral de México, que generó un fuerte intercambio comercial con Estados Unidos.

comercio intrarregional y la apertura comercial global a nivel de países, esta relación se vuelve altamente positiva y significativa durante el período 1993-1997¹⁹⁴.

Aunque alrededor de las apreciaciones anteriores no existe un pleno consenso, dado que para algunos analistas el regionalismo puede debilitar los procesos multilaterales, el hecho es que tanto en los círculos de la OMC como en los Alca se ha llegado a la conclusión que las dos vías de liberalización son compatibles y complementarias¹⁹⁵.

En estas condiciones, se puede afirmar que es falso el debate entre partidarios del multilateralismo y partidarios del regionalismo. Son estas dos formas complementarias para abrir las economías en escalas diferentes: mundial y regional. La multiplicación de acuerdos regionales hace recordar que la apertura multilateral a los intercambios no es un fin en sí y que según las circunstancias otras vías pueden ser más eficaces para concurrir al fin último: la consolidación de la mundialización neoliberal¹⁹⁶.

El recurso creciente a los esquemas regionales también puede explicarse por el interés de los Estados nacionales de manejar sus flujos de comercio e inversión en el plano acotado de un grupo de países, profundizando la integración a niveles que no serían viables (el enfoque OMC *plus*) o no tendrían la misma seguridad jurídica a escala multilateral¹⁹⁷. Es decir el regionalismo sería el mecanismo mediante el cual los Estados

¹⁹⁴ Grether, Jean Marie y Marcelo Olarreaga (1999), *Preferential and Non-preferential Trade Flows in World Trade* en: Mendoza, M., P. Lowly B. Kotschwar, eds., *Trade Rules in the Making*, Washington D.C.: Brookings Institution Press, citado en: Olarreaga, Marcelo y Isidro Soloaga (2000), *Regionalismo y artículo XXIV*, en: Olarreaga, Marcelo y Ricardo Rocha, comps, *La nueva agenda del comercio en la OMC*, Bogotá: Instituto del Banco Mundial y Centro Editorial de la Universidad del Rosario.

¹⁹⁵ Para una excelente discusión del concepto de regionalismo abierto y un análisis comparado de su aplicación en Asia Pacífico y América Latina, véase: Kuwayama, Mikio (1999), *Open Regionalism in Asia Pacific y America Latina: a Survey of the Literature*, Serie Comercio Internacional No.4, Santiago de Chile: CEPAL.

¹⁹⁶ Guillén Romo, Héctor (2001), *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina*, Comercio Exterior vol.51(5), México D.F., p.84

¹⁹⁷ Guillén Romo, Héctor (2001), Op.cit.

pueden llegar gradual y selectivamente a la globalización, sin perder autonomía política.

Como bien lo expresa Sonia de Camargo:

De todas maneras, en una coyuntura mundial en que la globalización de los mercados financieros y de las comunicaciones pareciera estar produciendo una intensificación de los intereses privados y, simultáneamente, el debilitamiento del poder de gestión interna de los Estados nacionales, la formación de acuerdos multilaterales entre Estados de una misma región aparece como una de las formas más eficaces para administrar y gobernar el proceso de transición, ubicándolo por encima de una pura anarquía y por debajo de un poder mundialmente centralizado. Estos acuerdos, especialmente en la forma de mercados comunes o de procesos de integración económica funcionarían como sistemas de regulación de las relaciones políticas y económicas de las transacciones entre actores y agentes que, aun teniendo sus raíces ancladas en el espacio nacional, desplazarían sus horizontes más lejos, incorporando perspectivas, lealtades, formas de conducta y acciones compatibles con la de sus socios regionales¹⁹⁸.

En todo caso, en el giro favorable hacia el regionalismo ha pesado con fuerza decisiva la posición de EE.UU., que evolucionó desde ser el campeón del multilateralismo en la posguerra a constituir en los años noventa el TLCAN (con Canadá y México sus dos principales socios comerciales), que es un acuerdo regional tanto en términos geográficos como preferenciales, rápidamente convertido en uno de los principales bloques comerciales del mundo (una doctrina Monroe del siglo XXI). También influyó la profundización de la Unión Europea consagrada en el Tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastrich de 1992). La idea aquí es que la ampliación o profundización de los acuerdos regionales existentes insta a los socios comerciales no miembros a buscar su

¹⁹⁸ De Camargo, Sonia (2000), *Orden mundial, multilateralismo, regionalismo. Perspectivas clásicas y perspectivas críticas* en: Rojas Aravena, Francisco, ed., *Multilateralismo, perspectivas latinoamericanas*, Caracas: Flacso (Chile) y Nueva Sociedad, p.72.

incorporación o a buscar por su cuenta la formación de otros acuerdos¹⁹⁹.

La presencia de México en el TLCAN denota, por lo demás, una de las características centrales del nuevo regionalismo: la asociación entre países de diferente grado de desarrollo, sin que haya lugar a tratamientos preferenciales para los menos avanzados (cuando mas, diferentes cronogramas de aplicación).

En el caso particular de México se ha señalado con insistencia que su adhesión al TLCAN obedeció a la necesidad de "poner cerrojo" (lock-in effect) a las reformas noeliberales de la década de los ochenta y principios de los noventa. Es decir, para el gobierno de México se trataría de impedir que gobiernos futuros reversaran el proceso de reformas neoliberales, mediante una mayor integración *de jure* con Estados Unidos. Al mismo tiempo, se trataría de darle una mayor credibilidad a las reformas a los ojos de los inversionistas nacionales y extranjeros.

Desde luego, el punto culminante del segundo regionalismo en el hemisferio occidental sería la conformación del Alca, cuya entrada en operación está prevista para 2005.

Por otra parte, en términos de su alcance y cobertura los nuevos acuerdos tienen mayor "profundidad" en el desmonte arancelario e involucran una gama más amplia de materias que sus homólogos del pasado. Una tendencia clara que se observa, en el Alca por ejemplo, es la de incursionar en los ámbitos sociales y políticos²⁰⁰.

Los rasgos generales del segundo regionalismo arriba descritos se ajustan bien a lo ocurrido en América Latina. En

¹⁹⁹ Véase: Baldwin, Richard (1993), *A Domino Theory of Regionalism*, NBER Working Paper No. 4465, Cambridge, Mass.

²⁰⁰ Ocampo, José Antonio (2001), *Pasado, presente y futuro de la integración regional*, Integración y Comercio No.13, Buenos Aires: Intal, p.151.

efecto, mientras que las primeras iniciativas de integración económica emprendidas en la posguerra (Alalc, MCCA, Grupo Andino y Caricom) se inscribieron en la estrategia de sustitución de importaciones predominante en la época, el regionalismo abierto de los noventa es funcional a las estrategias de inserción en la economía mundial que han prevalecido en este periodo²⁰¹.

La anterior afirmación puede sustentarse mostrando los índices de reforma estructural y apertura comercial para el promedio de América Latina y para la Comunidad Andina, en particular que se presentan en los cuadros III.2 y III.3.

Cuadro III.2
AMÉRICA LATINA Y COMUNIDAD ANDINA: ÍNDICE GENERAL REFORMA ESTRUCTURAL

Países Años	América Latina	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1970	0.472	0.471	0.421	0.504	0.482	0.443
1975	0.493	0.542	0.557	0.493	0.392	0.441
1980	0.548	0.551	0.610	0.518	0.460	0.404
1985	0.541	0.445	0.578	0.556	0.394	0.456
1990	0.683	0.779	0.689	0.610	0.537	0.472
1995	0.821	0.816	0.792	0.801	0.845	0.667

Fuente: Morley, Samuel A. et al. (1999), *Indexes of Structural Reform in Latin America*, Serie Reformas Económicas No.12, CEPAL, Santiago de Chile, tabla A6, p.29.

Cuadro III.3
AMÉRICA LATINA Y COMUNIDAD ANDINA: ÍNDICE DE REFORMA COMERCIAL

Países años	América Latina	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
1970	0.501	0.644	0.635	0.516	0.516	0.506
1975	0.567	0.793	0.739	0.554	0.481	0.545
1980	0.662	0.793	0.757	0.597	0.750	0.665
1985	0.652	0.880	0.555	0.644	0.574	0.793
1990	0.803	0.961	0.849	0.765	0.563	0.850
1995	0.946	0.988	0.952	0.953	0.941	0.950

Fuente: Morley, Samuel A., et al. (1999), Op. cit., tabla A2, p.30.

²⁰¹ Devlin, Robert y Antoni Esteyadeordal (2001), *What's New in the New Regionalism in the Americas?*, Working Paper No.6, Buenos Aires: Intal.

En síntesis, el contraste entre las dos generaciones de regionalismo que se han venido comentando puede presentarse así:

Tabla III.1

REGIONALISMO: PRIMERO Y SEGUNDO

Primero	Segundo o Abierto
Funcional a la estrategia de sustitución de importaciones -un instrumento auxiliar de la ISI para la ampliación de mercados protegidos-	Funcional a la estrategia de inserción en la economía global-tercera vía hacia la liberación mundial de mercados.
Acuerdos entre países de grado de desarrollo similar. Norte-Norte o Sur-Sur.	Acuerdos entre países desarrollados y menos avanzados. Norte-Sur.
Hostilidad de Estados Unidos.	Apoyo activo de Estados Unidos.
Integración superficial (bienes industriales, aranceles).	Integración profunda (todos los productos, servicios e inversiones, regímenes de competencia).
Restricciones a la IED	Atracción de IED
Ambito económico	Ambito económico, social y político.
Iniciativa gubernamental.	Participación activa de la empresa privada.
Fuente: Elaboración del autor.	

La presentación que hacemos de los rasgos del nuevo regionalismo latinoamericano no quiere decir que compartamos plenamente la idea de una integración que sólo sería una etapa transitoria hacia la tierra prometida de la globalización y en la que sólo el libre juego de los mercados determine el curso y los resultados del proceso.

Por el contrario, pensamos que la integración latinoamericana debería retomar también la dimensión de impulso estratégico del desarrollo que tuvo el primer regionalismo, mediante mecanismos renovados de generación de nuevos patrones productivos con grados progresivos de valor agregado, acciones conjuntas de fortalecimiento de la capacidad negociadora y programas orientados a promover la cohesión territorial interna²⁰². En otras

²⁰² Moncayo, Edgard (1999), op. cit., cap., XIII.

palabras, una integración orientada a la competitividad auténtica y sistémica y al reposicionamiento en la geopolítica mundial.

En este sentido, es pertinente volverse a formular con F. Perroux algunas preguntas básicas pero fundamentales:

¿Qué es la integración económica?, ¿Quién lleva a cabo esta integración?, ¿En beneficio de quién se realiza la integración?²⁰³.

IV. EFECTOS DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Mas allá de los efectos estáticos vinculados al binomio creación-desviación del comercio, la defensa de los acuerdos regionales de integración económica se apoya en la existencia de efectos dinámicos relacionados con el crecimiento la diversificación de exportaciones y el aumento en su complejidad tecnológica; el aumento en las economías de escala con su consecuente reflejo en los precios al consumidor; y el incremento del comercio intraindustrial que se traduce en mayor especialización y diferenciación de la oferta productiva.

Devlin y French Davis lo ponen en estos términos:

...uno de los objetivos explícitos de la integración regional es mejorar la competencia y por tanto es posible examinar si los mercados sectoriales cambian sus estructuras productivas y qué fuerzas lo provocan. ¿Existe un incremento de la especialización intraindustrial en el mercado subregional? ¿Estimulan la inversión los distintos parámetros de los acuerdos de integración que hacen las empresas? ¿Mejoran la estructura tecnológica y de costos de las empresas, avanzan en dirección a una mayor competitividad internacional y hay espacio para reducir el trato preferencial? ¿Están apareciendo nuevas exportaciones internacionales y ventajas comparativas a partir de las experiencias del mercado subregional?²⁰⁴

²⁰³ Perroux, Francois (2000), *¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?*, Integración y Comercio, Numero Especial 35 años 1965-2000, Buenos Aires: Intal.

²⁰⁴ Devlin, Robert y Ricardo French Davis (1999), op. cit., pp. 963 y 964.

Varias de las preguntas anteriores pueden ser contestadas afirmativamente con base en la evidencia empírica disponible para América Latina.

En primer lugar, no sólo las exportaciones a la región han crecido más rápidamente que las dirigidas al mundo como se vio en la sección anterior (cuadro III.1), sino que se concentraron en bienes industriales, sobre todo en aquellas de mayor contenido tecnológico. Esto es, la canasta exportadora hacia los mercados regionales está integrada principalmente por manufacturas de altos valor agregado y complejidad tecnológica, en contraste con la que se dirige a los países industrializados que tiene una participación mayor de productos básicos.

Como puede observarse en el cuadro III.4, dicha característica es más acentuada en los casos de la Comunidad Andina y Caricom, pero también se advierte en Chile, Mercosur y México exportan proporciones similares de manufacturas a la región y los países industrializados (principalmente a los Estados Unidos en el caso de este último).

Cuadro III.4

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES SEGÚN DESTINOS Y CATEGORÍAS DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2000
(en porcentajes)

Productos Países/ Regiones	Primarios		Manufacturas basadas en recursos naturales		Manufacturas de baja tecnología		Manufacturas de tecnología media		Manufacturas de alta tecnología		Productos no clasificados	
	Intra	Industria-lizados	Intra	Industria-lizados	Intra	Industria-lizados	Intra	Industria-lizados	Intra	Industria-lizados	Intra	Industria-lizados
Mercosur	26.1	37.2	19.5	25.8	12.1	11.0	33.7	15.8	7.2	7.2	1.5	3.0
CAN	36.7	66.0	32.0	22.5	11.9	4.7	14.8	3.8	3.3	0.2	1.4	2.8
MCCA	11.8	31.0	29.3	4.5	22.5	44.4	22.1	3.3	10.3	15.0	4.0	1.8
Caricom	20.8	41.0	51.7	31.3	12.4	9.9	12.5	11.2	1.8	1.1	0.8	5.5
México	7.3	11.9	16.2	5.4	14.5	14.9	35.5	38.8	24.9	25.0	1.6	4.1
Chile	24.2	47.7	45.7	45.5	9.5	1.5	15.6	3.2	2.6	0.2	2.4	1.9

Fuente: Adaptado de: CEPAL (2002), *Globalización ...* Op. cit., p.199, cuadro 6.9.

En segundo lugar, para casi todos los países de América Latina (las excepciones son México, Bahamas, República Dominicana

y Haití) el índice de "ventaja comparativa revelada (VCR)" o grado de especialización en rubros de demanda dinámica²⁰⁵, es mayor en el mercado regional que en el mercado mundial. Se destacan —en este aspecto— los casos del MCCA y la Caricom. No obstante, debe observarse que en la Comunidad Andina y Mercosur, y en Chile, la VCR en rubros dinámicos no alcanza la unidad, lo cual quiere decir que si bien el posicionamiento resulta más favorable en el mercado regional que en el mundial, estos países muestran, aun en el mercado latinoamericano, una mayor especialización en rubros de demanda estancada que en aquellos de demanda dinámica (véase cuadro III.5).

Cuadro III.5

AMÉRICA LATINA: ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN SECTORES DINÁMICOS

	Mundo			América en desarrollo		
	Período			Período		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
México	1.09	1.09	1.30	0.87	0.97	0.82
MERCOSUR	0.63	0.96	0.44	0.98	0.96	0.79
Comunidad Andina	0.33	0.55	0.19	0.57	0.81	0.54
MCCA	1.04	0.76	0.77	1.52	1.04	1.14
CARICOM	0.68	0.54	0.39	1.10	0.88	0.52
Bahamas	1.19	0.34	0.53	0.97	1.26	0.26
Otros						
Chile	0.32	1.17	0.47	0.62	0.86	0.86
Haití	2.31	1.09	1.63	2024	0.97	0.66
Rep. Dominicana	1.35	0.93	1.27	0.65	1.27	1.20

Extraído de : CEPAL (2002), *Panorama.....* Op. cit., p.91, cuadro III.2.

Nota: El indicador expresa la cuota de mercado que ostenta un país en un rubro determinado como proporción de su cuota de mercado global. Si un país tiene una ventaja comparativa revelada global —es decir, en el conjunto de rubros que exporta— superior a 1, el país tiene un posicionamiento favorable en los rubros de demanda dinámica en el mercado respectivo. Por su parte, la demanda por un producto es catalogada como relativamente dinámica si el valor de las importaciones por concepto del producto creció más que el promedio del total de las importaciones en determinado mercado y periodo de tiempo.

²⁰⁵ Concepto desarrollado por Bela Balassa, véase de este autor: Balassa, Bela (1965), *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol.33(2), Londres. Citado por CEPAL (2002), *Panorama...* op. cit., p.90.

En tercer término, está ampliamente comprobado que en el comercio entre los países de la región, los flujos intraindustriales (CIT) son los más importantes, en contraste con el carácter complementario que sigue prevaleciendo en el intercambio entre América Latina y la OECD. En general, puede afirmarse que el CIT es mayor mientras más alto el ingreso del país y que tiende a ser más intenso entre países limítrofes (Colombia-Venezuela, Brasil-Argentina)²⁰⁶, especialmente si estos pertenecen a un acuerdo de integración. También influyen las operaciones entre filiales de empresas multinacionales y el cambio tecnológico de los entables manufactureros de los países participantes en el comercio²⁰⁷.

Gracias a su vinculación con Estados Unidos en el marco del Nafta, casi la mitad del comercio exterior de México es de carácter intraindustrial²⁰⁸. En el Mercosur, por su parte, la evolución del comercio intraindustrial de manufacturas en la década de los noventa fue como sigue:

Cuadro III.6
MERCOSUR: COMERCIO INTRAININDUSTRIAL DE MANUFACTURAS

	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Comercio intraindustrial	37	28	37	40	40	43	48	51	50
Comercio interindustrial	63	72	63	60	60	57	52	49	50
Fuente: Bouzas, Roberto y José María Fanelli (2002), <i>Mercosur: integración y crecimiento</i> , Buenos Aires; GEA, Grupo Editor Altamira, tabla 8.10, p.217.									

Por esta razón, Bouzas y Fanelli afirman sin vacilación:

²⁰⁶ BID (1992), *Progreso Económico y social en América Latina, informe 1992*, Washington D.C., p.222 y ss. y Fuentes, Alfredo y Hernán Jaramillo (1993), *El comercio industrial para la especialización en América Latina*, Documentos Cladei-Fescol, Bogotá.

²⁰⁷ Balassa, Bela (1980), *Intra-industry Trade among Exporters of Manufactured goods* en: Greenaway, D. y P. Thorakan, eds (1986), *Imperfect Competition and International Trade: The Policy Aspects of Intra-industry Trade*. Sussex Wheatsheaf Books y Pombo, Carlos (1994), *Comercio intraindustrial: el caso colombiano*, Planeación y Desarrollo vol.XXV, julio.

²⁰⁸ León, Alejandra y Enrique Dussel (2001), *El comercio intraindustrial en México, 1990-1999*, Comercio Exterior vol.51(7), México D.F.

En suma, podemos asumir que estas cifras confirman la hipótesis de que el Mercosur ha tenido una influencia favorable en los intercambios basados en industrias con economías de escala y aprendizaje²⁰⁹.

Finalmente, en cuanto a los efectos dinámicos de la integración económica conviene insistir en que la relevancia del "efecto vecindad" tanto para el comercio como para el crecimiento²¹⁰, está indicando la pertinencia de acuerdos regionales de integración entre países limítrofes, para impulsar deliberadamente el comercio y practicar algún grado de coordinación de políticas macroeconómicas.

V. EL COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA

Un examen más desagregado del comercio del bloque andino revela que en esta subregión se verifican los rasgos identificados, en la sección anterior, para América Latina en general.

En primer lugar, en lo referente a los efectos estáticos de la integración (creación-desviación del comercio), se ha comprobado que en la Comunidad Andina la creación del comercio ha sido mucho más importante que la desviación. En efecto, una investigación de Echavarría demuestra que en el intercambio de manufacturas entre Colombia y Venezuela (los cuales representan el 70% del flujo comercial andino), hubo una significativa creación de comercio para los dos países. Este fenómeno fue especialmente marcado en *Textiles, Calzado y Ropa* y en *Productos de madera* en Colombia y Venezuela, y en *Hierro y acero* en Venezuela²¹¹. (ver cuadro III.7)

²⁰⁹ Bouzas, Roberto y José María Fonelli (2002), op. cit., p.217.

²¹⁰ Según los enfoques de la "dependencia espacial" (*spatial econometrics*) mencionados en el Capítulo Primero (sección 2.1). Véase: Ramírez, María Teresa y Ana María, Loboguerrero (2002), op. cit.

²¹¹ Echavarría, Juan José (1998), *Flujos comerciales en los países andinos: ¿Liberalización o preferencias regionales?* Coyuntura Económica vol.XXVIII(3), Bogotá: Fedesarrollo.

Cuadro III. 7

CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO EN LA REGIÓN ANDINA
 Importaciones de "afuera" de la región (países no andinos)/ consumo aparente

CIU rev. 2		Colombia			Venezuela		
		1986	1990	1995	1986	1990	1995
31	Alimentos, bebidas y tabaco		1.5	2.7	5.0	9.2	8.5
32	Textiles, calzado y confecciones	2.9	3.6	13.1	8.7	15.9	18.3
33	Productos de madera	2.0	1.8	9.4	1.8	2.5	5.5
34	Papel e imprentas	12.1	12.3	15.7	15.4	19.0	25.2
35	Químicos	23.2	24.4	27.5	20.9	14.5	37.6
36	Minerales no metálicos	3.8	3.8	6.7	5.6	8.5	7.0
37	Hierro y acero	31.4	35.4	36.5	12.2	24.1	36.5
38	Productos metálicos y maquinaria	43.6	40.6	48.1	48.9	58.7	41.8
39	Otras industrias manufactureras	14.4	30.3	32.3	24.0	24.9	46.8
	Total	18.4	19.3	25.5	23.2	25.6	29.4

Nota: si las importaciones de terceros como porcentaje del consumo aparente aumentan, quiere decir que hay creación de comercio intra, si disminuye que hay desviación.

Tomado de: Echavarría, Juan José (1998), Op. cit., p.106, cuadro 5.

En segundo término, para las exportaciones de manufacturas de la Comunidad en su conjunto y las de cada país miembro en particular, el mercado regional latinoamericano es más importante que el de los países industrializados (véase cuadro III.8).

Cuadro III.8

**COMUNIDAD ANDINA: EXPORTACIONES SEGÚN DESTINOS Y CATEGORÍAS
 DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2000.**
(en porcentajes)

Países	Productos primarios		Manufacturas basadas en recursos naturales		Manufacturas de baja tecnología		Manufacturas de tecnología media		Manufacturas de alta tecnología		Productos no clasificados	
	Intra-Regional	Industria-lizados	Intra-Regional	Industria-lizados	Intra-Regional	Industria-lizados	Intra-Regional	Industria-lizados	Intra-Regional	Industria-lizados	Intra-Regional	Industria-lizados
Comunidad Andina	36.7	66.0	32.0	22.5	11.9	4.7	14.8	3.8	3.3	0.2	1.4	2.8
Bolivia	71.7	35.0	20.4	29.4	5.8	24.2	1.2	0.9	0.7	1.5	0.1	9.0
Colombia	21.4	72.2	21.4	10.4	20.0	7.2	26.2	5.0	7.4	0.3	3.6	4.9
Ecuador	58.7	81.4	23.9	13.3	7.6	1.9	7.4	1.0	2.3	0.4	0.1	2.0
Perú	25.3	36.5	45.3	38.6	16.3	16.8	9.2	0.8	2.0	0.1	1.9	7.1
Venezuela	38.7	66.3	39.1	27.3	7.8	1.1	12.4	4.3	1.5	0.1	0.4	0.8

Extraído de: CEPAL (2002), Op. cit., p.199, cuadro 6.9

En tercer lugar, el índice de "ventaja comparativa revelada (UVR)" de los países de la CAN es mayor en el mercado regional que en el mercado mundial.

Cuadro III.9
LA COMUNIDAD ANDINA: ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN EN SECTORES DINÁMICOS

	Mundo			América en desarrollo		
	Período			Período		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
Comunidad Andina	0.33	0.55	0.19	0.57	0.81	0.54
Bolivia	0.37	0.79	0.24	0.38	1.05	1.01
Colombia	0.43	0.86	0.31	1.05	1.14	0.86
Ecuador	1.07	0.23	0.18	0.34	0.52	0.32
Perú	0.51	0.99	0.26	0.65	0.78	0.81
Venezuela	0.10	0.36	0.12	0.51	0.77	0.37

Extraído de : CEPAL (2002), Op. cit., p.91, cuadro III.2.

En cuarto término, en cuanto al comercio intraindustrial, el índice de cada uno de los países andinos con la propia Comunidad es mayor que el correspondiente al intercambio con el mercado mundial.

Cuadro III.10
Índices de comercio intraindustrial de los países andinos (2000)

País	Socio Comercial								
	CAN	México	Brasil	Caribe	América Central	América del Norte	Japón	Europa Occidental	Países Industrializados
Bolivia	13,9	0,9	2,4	0,0	0,7	7,0	0,5	4,6	5,4
Colombia	36,6	16,8	7,2	0,6	14,5	11,5	0,2	4,1	7,4
Ecuador	24,6	4,0	1,9	12,3	12,7	3,8	0,2	0,8	2,0
Perú	29,6	1,0	2,7	0,9	8,7	8,7	1,2	3,8	5,6
Venezuela	30,5	36,0	17,6	24,1	13,4	29,9	5,2	16,5	23,8

Fuente: Cálculos del autor, con base en cifras del BID-Intal.

Las ventajas del comercio intraindustrial son resumidas por Buitelaar así: i) la producción de bienes que dependen en gran medida del comercio intrarregional tiene características tecnológicas más complejas y son sectores donde la demanda internacional tiende a ser más dinámica (química, maquinaria no eléctrica y equipo de transporte), ii) el sector que muestra una tendencia fuerte de exportación hacia la región también tiende a

mostrar (en ocasiones con cierto desfase) una tendencia los mercados extrarregionales y iii) en la medida en que estos sectores son dependientes de importaciones intermedias extrarregionales, el comercio intraindustrial proporciona acceso a insumos que la región tendría que importar de terceros países²¹².

En quinto lugar, hay un indicador de calidad de inserción internacional en el que sobresalen tres países andinos, cual es el de la participación en el mercado regional de productos *altamente dinámicos*, (véase cuadro III.1).

Cuadro III. 11

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

(Variación de la participación en el mercado, 1990-1998, en puntos porcentuales)

DE\ A	América Latina				Países industrializados			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
América Latina	-8	-7	21	10	93	95	88	31
Sur de la región								
Argentina	-8	31	107	9	-77	19	-35	-27
Bolivia	-22	267	30	-60	-85	436	32	90
Brasil	-12	-11	4	9	-79	1	-2	-23
Chile	-11	34	-7	25	-44	23	25	45
Colombia	43	14	35	40	-4	154	-1	-27
Ecuador	75	33	304	169	102	8	8	73
Perú	0	-29	-49	-11	-22	129	71	-20
Uruguay	-8	-38	-50	-39	-31	-23	-83	-40
Venezuela	130	-42	27	36	-31	39	129	1
Norte de la región								
Costa Rica	-38	-27	17	-16	100	67	13	100
El Salvador	-50	-30	-2	-8	2355	215	699	139
Guatemala	-72	-28	18	-3	135	188	148	171
Honduras	49	131	53	95	638	375	711	139
Jamaica	-90	-83	-73	-59	33	-17	-23	-23
México	82	60	74	62	105	119	118	118
Nicaragua	-78	-12	-67	-63	907	3571	5176	120

Grupos de productos: **I** Muy dinámicos; **II** Dinámicos; **III** Poco dinámicos; **IV** Estancados.

Fuente: Benavente, José Miguel (2002), *¿Cuán dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas?*, Serie Macroeconomía del Desarrollo No.12, CEPAL, Santiago de Chile. p.14, cuadro III.3.

Tal como puede observarse en el cuadro III.11, en un contexto en el que los países suramericanos exhiben un desempeño

²¹² Buitelaar, Rudolf (1993), *Dynamic Gains of Intra-regional Trade*, Documento de Trabajo, num.18, Santiago de Chile: CEPAL. Citado por: Devlin, R. y, Ricardo French Davis (1999), op. cit., p.966.

francamente negativo en materia de exportación de manufacturas dinámicas; Colombia, Ecuador y Venezuela logran un registro positivo en materia de exportación de productos dinámicos a la región, gracias a las ventas en el propio mercado andino²¹³.

De lo expuesto en esta sección se puede concluir, por una parte, que la integración comercial en el marco de la Comunidad Andina es una vía eficiente para alcanzar el objetivo aumentar la competitividad internacional de las países miembros y en últimas, por lo tanto, el bienestar de su población, y por otra, que el proceso andino no se contradice en las posibilidades de integración con otras áreas y con el resto del mundo²¹⁴.

En particular, un estudio empírico sobre las opciones de política comercial de Colombia concluye que:

...los ejercicios ilustrativos para cuantificar las alternativas de integración a través de diferentes métodos dan como resultado que una reducción mayor de barreras al interior del Grupo Andino es la primera opción, seguida por el mundo, G-3 y Mercosur. Los cuatro métodos usados no contradicen necesariamente la mejor solución desde el punto de vista teórica, incrementar la integración con el resto del mundo al tiempo que se reducen más las barreras al interior de los acuerdos regionales²¹⁵.

²¹³ Este resultado se debe fundamentalmente a las exportaciones de un solo rubro: los medicamentos, cuyo comercio en el interior de la CAN es muy intenso. Benavente, José Miguel (2002), op. cit., p.14.

²¹⁴ No obstante la evidencia presentada en esta sección un estudio del Banco Mundial es escéptico en cuanto a los beneficios de los efectos de escala industriales e interindustriales del proceso andino de integración. Véase: Madami, Dursati H. (2001), *South-South Regional Integration and Industrial Growth, the Case of the Andean Pact*, Policy Research Paper 2614, Development Research Group Trade, Banco Mundial.

²¹⁵ Rajapatirana, Sarath (2000), *Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos*, Coyuntura Económica vol. XXX(1), Bogotá: Fedesarrollo.

**CAPÍTULO CUARTO. IDENTIFICACIÓN DEL ORIGEN REGIONAL (SUBNACIONAL) DEL
COMERCIO INTRA-ANDINO DE BIENES**

I. INTRODUCCIÓN

En los capítulos anteriores analizamos la forma en que los acuerdos de integración económica pueden influir en la localización de las actividades productivas al interior de los países miembros (Capítulo Segundo) y la importancia cualitativa del mercado de la Comunidad Andina para la exportación de manufacturas de los países andinos (Capítulo Tercero). En el presente capítulo entraremos a estudiar la dimensión geográfica del comercio intracomunitario, con la siguiente metodología básica²¹⁶:

1. Importancia cualitativa del mercado andino para cada uno de los países miembros.
2. Destino intracomunitario de las exportaciones de cada país, cruzando con el grado de elaboración de las mismas.
3. Principales productos que integran el flujo exportador de cada país a la CAN.
4. Principales productos manufacturados que exporta cada país a la CAN.
5. Origen regional de las exportaciones totales intracomunitarias de cada país a la CAN.
6. Origen regional de las exportaciones intracomunitarias de manufacturas de cada país a la CAN.
7. Análisis desagregado por mercado de destino y por categorías de productos (según grado de elaboración) de las corrientes de exportación intracomunitarias de las principales regiones exportadoras de cada país miembro.
8. Situación especial de las exportaciones de las regiones fronterizas.

²¹⁶ Los elementos de la metodología básica no se aplicaron homogéneamente en todos los países, porque la disponibilidad de información estadística varía considerablemente de uno a otro.

9. Identificación de los pares regionales entre los cuales se establecen los flujos de comercio manufacturero más importantes.

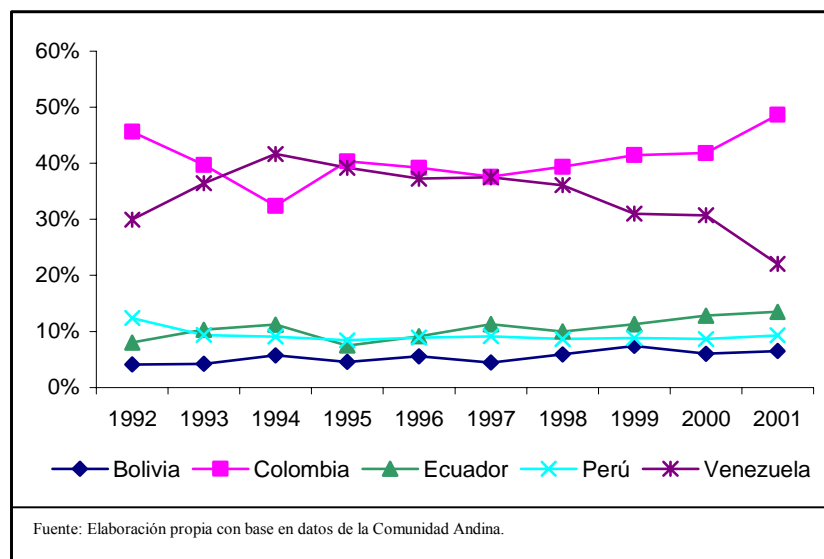
En todos los casos, la información anterior se refiere a 2001, que es el año reciente más representativo del potencial del comercio intra-andino.

En el Capítulo Quinto se procederá a hacer un análisis de competitividad de las principales regiones exportadoras y sus implicaciones para el futuro del comercio intracomunitario.

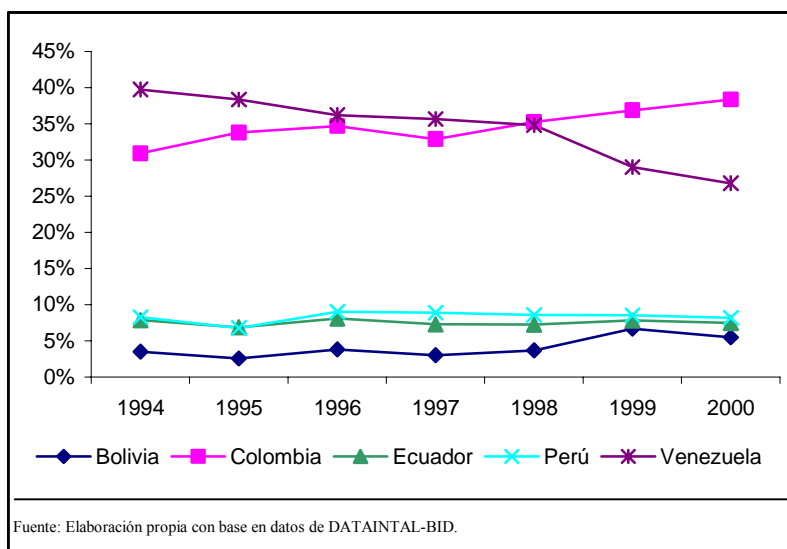
II. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA A LA CAN

De los cinco países miembros, Colombia es el principal exportador hacia el mercado de la CAN, tanto en términos de las exportaciones totales como de las manufactureras (ver gráficas IV.C.1 y IV.C.2).

Gráfica IV.C.1
COLOMBIA: Participación porcentual en exportaciones
totales de la CAN, 1992-2001



Gráfica IV.C.2
COLOMBIA: Participación porcentual en exportaciones
de manufacturas de la CAN, 1992-2001



Con una participación del 22.4% en el total de sus exportaciones (en 2001), la CAN se sitúa como el segundo mercado más importante para Colombia, después de los Estados Unidos y superando desde 2000 a la Unión Europea (Ver el cuadro IV.C.1).

Cuadro IV.C.1
COLOMBIA: Participación de cada zona geográfica en las exportaciones
totales al mundo, 1993-2001 (Dólares FOB)

Año	Zonas geográficas							TOTAL
	CAN	USA	UNION EUROPEA	RESTO NAFTA	MERCOSUR	JAPON	RESTO DEL MUNDO	
1993	16%	37%	24%	4%	2%	3%	13%	100%
1994	13%	35%	30%	4%	2%	4%	12%	100%
1995	20%	34%	24%	3%	2%	4%	13%	100%
1996	17%	39%	23%	3%	2%	3%	13%	100%
1997	18%	37%	23%	3%	2%	3%	14%	100%
1998	20%	37%	23%	3%	2%	2%	12%	100%
1999	14%	49%	17%	4%	2%	2%	12%	100%
2000	17%	50%	14%	4%	3%	2%	12%	100%
2001	22%	43%	14%	4%	2%	1%	14%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

Dentro de la CAN, el principal mercado para Colombia es Venezuela (63% en 2001), seguido de Ecuador (25% en 2001)(véase el cuadro IV.C.2). El primero de estos países, e incluso también el segundo, se sitúan como dos de los principales destinos de las exportaciones colombianas a escala mundial (véase cuadro IV.C.3).

Cuadro IV.C.2
COLOMBIA: Participación porcentual de cada país miembro con respecto al total exportado a la CAN, 1993-2001

	BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1993	1%	19%	18%	61%
1994	2%	29%	21%	48%
1995	1%	21%	28%	49%
1996	2%	23%	33%	42%
1997	2%	26%	26%	47%
1998	2%	27%	17%	53%
1999	2%	20%	22%	56%
2000	2%	21%	17%	60%
2001	2%	25%	10%	63%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

Cuadro IV.C.3
COLOMBIA: Participación Porcentual con Respecto a las Exportaciones Totales al Mundo, 1993-2001

	Total Extracomunitario	Comercio Intracomunitario				
		TOTAL CAN	BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1993	84%	16%	0%	3%	3%	10%
1994	87%	13%	0%	4%	3%	6%
1995	80%	20%	0%	4%	6%	10%
1996	83%	17%	0%	4%	6%	7%
1997	82%	18%	0%	5%	5%	9%
1998	80%	20%	0%	5%	3%	11%
1999	86%	14%	0%	3%	3%	8%
2000	83%	17%	0%	4%	3%	10%
2001	78%	22%	0%	6%	2%	14%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

El 70% de los despachos colombianos a la CAN está representado en manufacturas, siendo también Venezuela y Ecuador los principales compradores de este tipo de productos (véase cuadros IV.C.4 y IV.C.5).

Cuadro IV. C. 4

COLOMBIA: Exportaciones a la CAN por categorías de bienes¹, 2001 (miles de dólares y porcentajes)

Descripción	Comercio IntraRegional								Total general
	BOLIVIA	%	ECUADOR	%	PERU	%	VENEZUELA	%	
Productos Básicos sin elaborar	652	2%	23.219	3%	58.840	21%	193.189	11%	275.900
Productos Básicos semielaborados	12.330	30%	132.248	19%	57.723	21%	337.702	19%	540.003
Productos manufacturados	28.744	69%	540.898	77%	160.097	58%	1.203.966	69%	1.933.706
Otros Productos	35	0%	3.564	1%	799	0%	2.532	0%	6.930
Total	41.761	100%	699.929	100%	277.458	100%	1.737.388	100%	2.756.539

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

¹ Clasificación propuesta por José Miguel Benavente. Véase de este autor: Benavente, José Miguel (2001), *Exportaciones de Manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?*, Serie Macroeconomía del Desarrollo No.3, Santiago de Chile: CEPAL

Cuadro IV. C. 5

Colombia: Mercado de las Exportaciones a la CAN por Categorías de Bienes¹, 2001
Participación de Cada País en el Total de cada Categoría

Descripción	Comercio IntraRegional				Total general
	BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
Productos Básicos sin elaborar	0,24%	8,42%	21,33%	70,02%	100%
Productos Básicos semielaborados	2,28%	24,49%	10,69%	62,54%	100%
Productos manufacturados	1,49%	27,97%	8,28%	62,26%	100%
Otros Productos	0,51%	51,42%	11,53%	36,54%	100%
Total	1,51%	25,39%	10,07%	63,03%	100%

¹ Clasificación propuesta por José Miguel Benavente. Ibid.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

Ciento noventa y dos partidas (Nandina) dan cuenta del 75% de las exportaciones colombianas a la CAN, siendo el azúcar en bruto, los derivados del petróleo y coques de hulla los productos no manufacturados más importantes. Entre las manufacturas, las principales son: partes para automotores, medicamentos, herbicidas, fungicidas e insecticidas, confecciones y productos químicos (ver cuadro IV.C.6 en el apéndice estadístico de este capítulo).

En cuanto al origen geográfico de las exportaciones a la CAN, de 26 regiones (departamentos) que registran exportaciones, cinco (Cundinamarca, Bogotá D.C., Valle, Antioquia y Bolívar) representan el 82% del total. Si se agrega Atlántico se llega al 87% (véase cuadro IV.C.7 y mapa IV.C.1). Estos mismos cinco

departamentos concentran el 70% de las exportaciones de manufacturas. (véase cuadro IV.C.9)

Cuadro IV. C. 7
COLOMBIA: Origen departamental de las exportaciones a la Comunidad Andina, 2001

Departamento	Exportaciones Totales a la CAN		Exportaciones Totales a Países de la CAN							
			BOLIVIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Cundinamarca	861.904	31,27%	15.758	1,83%	251.015	29,12%	81.741	9,48%	513.390	60%
Antioquia	631.338	22,90%	6.145	0,97%	152.949	24,23%	30.950	4,90%	441.294	70%
Valle	519.471	18,85%	9.030	1,74%	135.687	26,12%	73.100	14,07%	301.654	58%
Bolívar	193.930	7,04%	5.603	2,89%	63.410	32,70%	33.978	17,52%	90.939	47%
Atlántico	132.902	4,82%	3.082	2,32%	30.994	23,32%	12.417	9,34%	86.409	65%
Caldas	83.051	3,01%	594	0,72%	20.340	24,49%	7.115	8,57%	55.003	66%
Bogotá D.C.	50.789	1,84%	636	1,25%	3.518	6,93%	1.561	3,07%	45.075	89%
Santander	49.588	1,80%	147	0,30%	4.337	8,75%	243	0,49%	44.862	90%
Cauca	45.795	1,66%	36	0,08%	20.338	44,41%	6.626	14,47%	18.794	41%
Risaralda	45.131	1,64%	562	1,25%	6.016	13,33%	2.981	6,60%	35.572	79%
Norte de Santander	42.492	1,54%	3	0,01%	1.037	2,44%	254	0,60%	41.198	97%
Cesar	23.832	0,86%	-	0%	217	0,91%	906	3,80%	22.709	95%
ND	22.918	0,83%	126	0,55%	2.758	12,03%	19.084	83,27%	951	4%
Boyaca	11.965	0,43%	-	0%	187	1,56%	1.357	11,34%	10.421	87%
Sucre	9.341	0,34%	-	0%	-	0%	1.496	16,02%	7.845	84%
Magdalena	9.027	0,33%	4	0,05%	818	9,06%	89	0,98%	8.116	90%
Córdoba	8.005	0,29%	-	0%	33	0,41%	106	1,33%	7.866	98%
Nariño	5.132	0,19%	-	0%	3.874	75,48%	-	0%	1.259	25%
Tolima	4.484	0,16%	27	0,61%	1.929	43,02%	13	0,28%	2.515	56%
La Guajira	4.177	0,15%	-	0%	-	0%	3.336	79,85%	842	20%
Arauca	469	0,02%	-	0%	-	0%	-	0%	469	100%
Meta	204	0,01%	-	0%	188	91,93%	-	0%	16	8%
Huila	188	0,01%	-	0%	185	98,17%	-	0%	3	2%
Vichada	149	0,01%	-	0%	-	0%	-	0%	149	100%
Quindío	123	0%	8	6,67%	87	70,66%	-	0%	28	23%
Amazonas	106	0%	-	0%	-	0%	106	100%	-	0%
Casanare	21	0%	-	0%	11	52,09%	-	0%	10	48%
Total	2.756.536	100%	41.761		699.929		277.458		1.737.388	

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

*ND= Departamento no identificado en las exportaciones, debido a que las exportaciones de Café, Petróleo y Ferroniquel no se le asignan a ningún departamento en particular

El caso de Santa Fe de Bogotá D.C. merece una observación especial, toda vez que esta entidad territorial aparece en las estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística –DANE– con su identidad propia al mismo nivel de los departamentos, pero su territorio está completamente inserto en el departamento de Cundinamarca. Debido a esta circunstancia, se ha comprobado que existe un alto grado de superposición en las estadísticas de exportación de estas dos entidades territoriales

y que, por tanto, gran parte de las exportaciones atribuidas a Cundinamarca tienen su origen en Bogotá D.C.²¹⁷. Por esta razón, en adelante las cifras de las dos entidades se presentan sumadas.

Como era de esperarse los principales destinos de la ventas de los cuatro departamentos antes mencionados son Venezuela y Ecuador, seguidos de Perú y Bolivia, en ese orden (véase cuadro IV.C.8).

Cuadro IV. C. 8
COLOMBIA: Participación porcentual de cada departamento en el total exportado a cada país 2001

Departamento	Exportaciones				TOTAL CAN
	BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
Cundinamarca y Bogotá D.C.	39,26%	36,37%	30,02%	32,14%	33,11%
Antioquia	14,71%	21,85%	11,15%	25,40%	22,90%
Valle	21,62%	19,39%	26,35%	17,36%	18,85%
Bolívar	13,42%	9,06%	12,25%	5,23%	7,04%
Atlántico	7,38%	4,43%	4,48%	4,97%	4,82%
Caldas	1,42%	2,91%	2,56%	3,17%	3,01%
Santander	0,35%	0,62%	0,09%	2,58%	1,80%
Cauca	0,09%	2,91%	2,39%	1,08%	1,66%
Risaralda	1,35%	0,86%	1,07%	2,05%	1,64%
Norte de Santander	0,01%	0,15%	0,09%	2,37%	1,54%
Cesar	0%	0,03%	0,33%	1,31%	0,86%
ND	0,30%	0,39%	6,88%	0,05%	0,83%
Boyaca	0%	0,03%	0,49%	0,60%	0,43%
Sucre	0%	0%	0,54%	0,45%	0,34%
Magdalena	0,01%	0,12%	0,03%	0,47%	0,33%
Córdoba	0%	0%	0,04%	0,45%	0,29%
Nariño	0%	0,55%	0%	0,07%	0,19%
Tolima	0,07%	0,28%	0%	0,14%	0,16%
La Guajira	0%	0%	1,20%	0,05%	0,15%
Arauca	0%	0%	0%	0,03%	0,02%
Meta	0%	0,03%	0%	0%	0,01%
Huila	0%	0,03%	0%	0%	0,01%
Vichada	0%	0%	0%	0,01%	0,01%
Quindío	0,02%	0,01%	0%	0%	0%
Amazonas	0%	0%	0,04%	0%	0%
Casanare	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

*ND= Departamento no identificado en las exportaciones, debido a que exportaciones de Café, Petróleo y Ferroniquel no se le asignan a ningún departamento en particular

Por su parte, los productos manufacturados predominan en las exportaciones de cuatro de los cinco departamentos: 80% en Antioquia, 70% en Atlántico, 88% en Cundinamarca y 80% en Bolívar. En el Valle la correspondiente proporción es del 39%,

²¹⁷ Velásquez, Martha Inés (2001), *Comercio Exterior de Bienes de Bogotá y Cundinamarca*, Informe de consultoría al Departamento Administrativo de Planeación Distrital, Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.

por el alto peso que tiene el azúcar en bruto (producto básico sin elaborar) en las ventas externas de este departamento (véase cuadro IV.C.9).

Cuadro IV. C. 9
COLOMBIA: Exportaciones departamentales a la Comunidad Andina por categorías de Bienes¹, 2001
(Miles de Dólares y porcentajes)

Departamento	Otros Productos	%	Productos Básicos semielaborados	%	Productos Básicos sin elaborar	%	Productos manufacturados	%	Total
Cundinamarca y Bogotá D.C.	3.598	0%	95.444	11%	41.086	5%	745.365	84%	885.493
Antioquia	1.578	0%	87.796	14%	5.090	1%	527.091	85%	621.555
Valle	1.554	0%	186.695	36%	100.171	20%	223.884	44%	512.305
Bolívar	-	0%	18.156	9%	9.993	5%	164.251	85%	192.400
Atlántico	2	0%	33.640	26%	7.845	6%	89.004	68%	130.491
Caldas	3	0%	16.137	20%	28	0%	63.988	80%	80.156
Santander	-	0%	7.694	16%	25.245	51%	16.496	33%	49.436
Cauca	-	0%	17.160	38%	18.033	40%	10.420	23%	45.613
Risaralda	0	0%	27.447	61%	5.749	13%	11.612	26%	44.809
Norte de Santander	16	0%	5.056	12%	10.809	26%	25.876	62%	41.758
Cesar	-	0%	16.392	69%	7.408	31%	32	0%	23.832
ND*	-	0%	7.911	45%	9.808	55%	10	0%	17.729
Boyaca	53	0%	44	0%	10.465	88%	1.378	12%	11.940
Sucre	-	0%	7	0%	7.834	84%	1.501	16%	9.341
Magdalena	-	0%	7.710	86%	411	5%	871	10%	8.992
Córdoba	-	0%	0	0%	7.868	98%	136	2%	8.004
Nariño	-	0%	2.082	41%	2.853	56%	161	3%	5.096
Tolima	125	3%	459	11%	226	5%	3.439	81%	4.248
La Guajira	-	0%	108	3%	4.052	97%	17	0%	4.177
Arauca	-	0%	322	69%	57	12%	90	19%	469
Meta	-	0%	10	5%	-	0%	194	95%	204
Huila	-	0%	-	0%	185	98%	3	2%	188
Vichada	-	0%	1	1%	148	99%	-	0%	149
Quindío	-	0%	0	0%	46	38%	76	62%	123
Amazonas	-	-	-	-	-	-	106	100%	106
Casanare	-	0%	-	0%	-	0%	21	100%	21
Total	6.930	0%	530.272	20%	275.409	10%	1.886.024	70%	2.698.636

*ND: Departamento no identificado en las exportaciones, debido a que las exportaciones de Café, Petróleo y Ferroniquel no se le asignan a ningún departamento en particular

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE

¹ Clasificación propuesta por José Miguel Benavente. Véase de este autor: Benavente, José Miguel (2001), *Exportaciones de Manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?*, Serie Macroeconomía del Desarrollo No.3, Santiago de Chile: CEPAL

Ahora bien, si se tiene en cuenta que los cuatro departamentos en mención están entre los de mayor grado de industrialización en Colombia, el análisis anterior confirma las hipótesis del Capítulo Segundo, en el sentido de que el grueso de

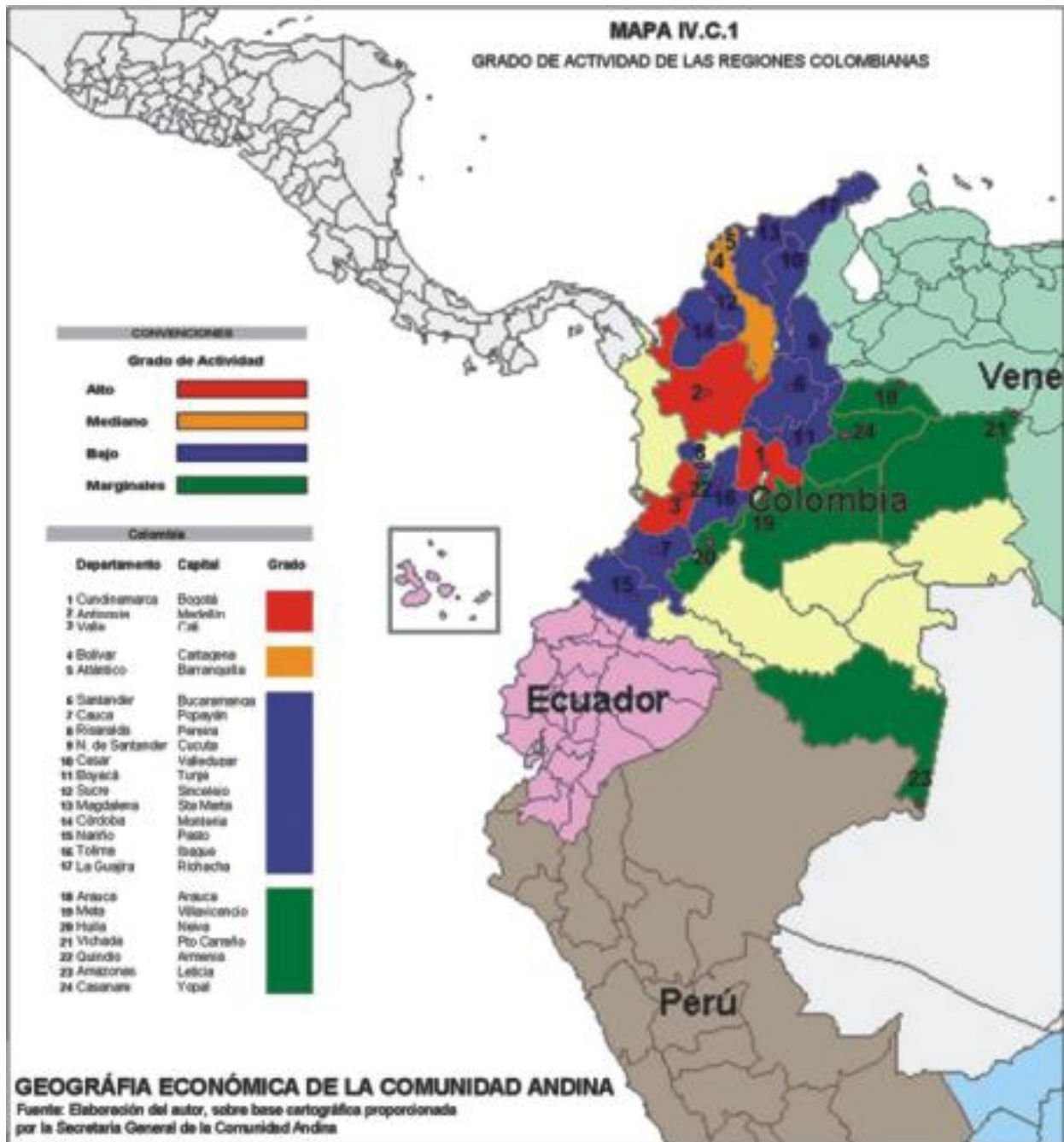
las exportaciones colombianas a la CAN son manufacturas que se originan en las regiones en donde actúan las economías de escala y de aglomeración.

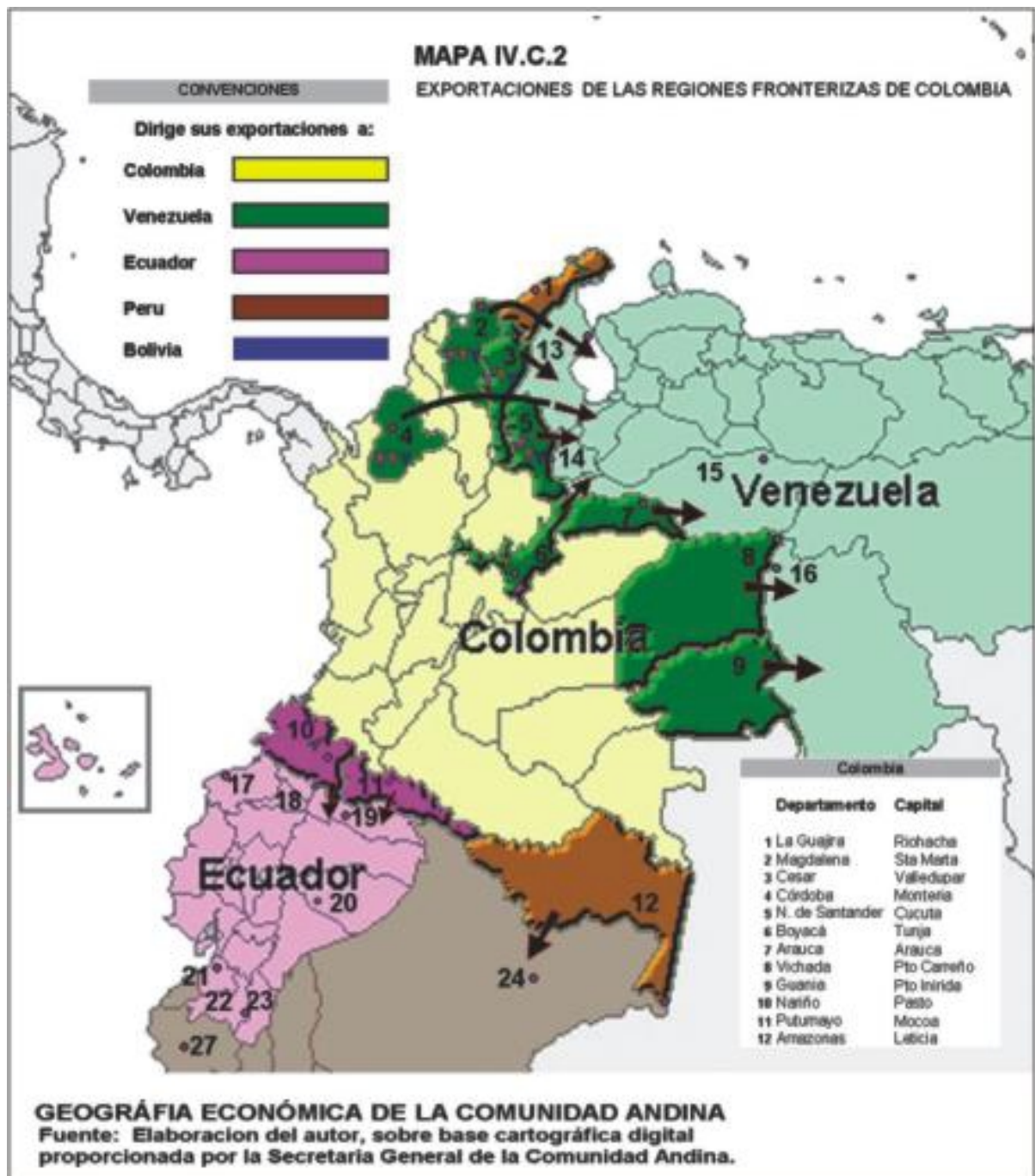
Por último, resulta interesante verificar empíricamente una hipótesis intuitiva: los departamentos fronterizos exportan principalmente al país limítrofe. En efecto Norte de Santander, Cesar, Boyacá, Magdalena, Córdoba, La Guajira, Arauca, Vichada y Casanare venden casi exclusivamente en Venezuela; Amazonas en Perú; y Nariño y Cauca en Ecuador y Perú. (véase cuadro IV.C.10 y mapa IV.C.2)

CUADRO IV. C. 10
COLOMBIA: Exportaciones a la Comunidad Andina de los departamentos limítrofes, 2001
(Miles de dólares y porcentajes)

Departamento	Exportaciones Totales a la CAN	Países de Destino							
		BOLIVIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA	
	Valor	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Limítrofes con Venezuela	100.118	7	0%	2.292	2%	6.048	6%	91.770	92%
Norte de Santander	42.492	3	0%	1.037	2%	254	1%	41.198	97%
Cesar	23.832	-	0%	217	1%	906	4%	22.709	95%
Boyacá	11.965	-	0%	187	2%	1.357	11%	10.421	87%
Magdalena	9.027	4	0%	818	9%	89	1%	8.116	90%
Córdoba	8.005	-	0%	33	0%	106	1%	7.866	98%
La Guajira	4.177	-	0%	-	0%	3.336	80%	842	20%
Arauca	469	-	0%	-	0%	-	0%	469	100%
Vichada	149	-	0%	-	0%	-	0%	149	100%
Guainía	N.D.	-	-	-	-	-	-	-	-
Limítrofes con Perú	106	-	0%	-	0%	106	100%	-	0%
Amazonas	106	-	0%	-	0%	106	100%	-	0%
Limítrofes con Ecuador	5.132	-	0%	3.874	75%	-	0%	1.259	25%
Nariño	5.132	-	0%	3.874	75%	-	0%	1.259	25%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DANE





III. ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE VENEZUELA A LA CAN

Como puede observarse en las gráficas IV.C.1 y IV.C.2 entre los cinco países miembros, Venezuela es segundo exportador hacia la CAN, tanto en términos de las exportaciones totales como de las manufacturas.

Dado que el principal mercado de Venezuela en la CAN es Colombia y que lo contrario también es cierto, el intercambio entre estos dos países constituye el eje principal del comercio intra-andino (el 70% del total) (véase cuadro IV.V.1).

Cuadro IV.V.1
CAN: Exportaciones Intradinas, 2001

de \ hacia	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Colombia	41.761	2%	-	0%	699.929	25%	277.458	10%	1.737.388	63%	2.756.536	100%
Venezuela	2.034	0%	730.744	59%	211.571	17%	295.717	24%	-	0%	1.240.066	100%
Ecuador	5.907	1%	297.992	38%	-	0%	314.165	40%	161.786	21%	779.850	100%
Perú	98.809	19%	150.186	29%	122.400	24%	-	0%	146.566	28%	517.961	100%
Bolivia	-	0%	190.234	52%	9.435	3%	67.748	18%	99.063	27%	366.480	100%
Total	148.511	3%	1.369.156	24%	1.043.335	18%	955.088	17%	2.144.803	38%	5.660.893	100%

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Setenta partidas (Nandina) acumulan el 75% de las exportaciones venezolanas a la CAN. Un 80% de este subconjunto está constituido por productos manufacturados, entre los cuales sobresalen los de los sectores petroquímico, siderúrgico y automotor. En cuanto a los no manufacturados los artículos más importantes son petróleo y sus derivados, y aluminio en bruto (véase el cuadro IV.V.2 en el apéndice de este capítulo).

Ahora bien, si, como antes se mencionó, casi el 70% de las exportaciones venezolanas a la CAN se dirige a Colombia, resulta interesante preguntarse cuáles regiones (departamentos)

colombianas son los principales mercados venezolanos. Pregunta que puede ser contestada, dada la disponibilidad de esta clase de información estadística en Colombia.

En efecto, como puede observarse en el cuadro IV.V.4, los mismos cinco departamentos colombianos que concentran el 87% de las exportaciones de Colombia a Venezuela, acumulan el 78% de las importaciones procedentes de este país. También se aprecia en dicho cuadro que cuatro departamentos fronterizos (Arauca, Norte de Santander, la Guajira y Magdalena), del total de nueve, importan de Venezuela.

Cuadro IV. V. 4
VENEZUELA: Exportaciones a los
Departamentos Colombianos 2001
(dólares y porcentajes)

Departamentos Colombianos	Valor	%
Cundinamarca y Bogotá D.C.	340.843.162	40%
Antioquia	89.695.479	11%
Atlántico	85.954.690	10%
Valle	86.180.203	10%
Bolívar	58.428.907	7%
Arauca	29.439.647	3%
Norte de Santander	27.838.909	3%
Caldas	23.410.343	3%
Santander	16.757.100	2%
Meta	12.816.433	2%
Córdoba	10.427.057	1%
La Guajira	9.380.807	1%
Risaralda	3.152.973	0%
Magdalena	2.928.804	0%
Boyacá	2.509.973	0%

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas de la DIAN.

El análisis del origen regional (estatal) de las exportaciones venezolanas tropieza con el grave inconveniente de la ausencia de estadísticas de comercio exterior para el nivel estatal. Para superar este escollo se ha procedido de la siguiente manera:

- a) Procesamiento de la información sobre exportaciones a la CAN a nivel de partida Nandina.
- b) Identificación de las empresas exportadoras de cada partida, con base en el Directorio de Exportadores del Banco de Comercio Exterior Bancoex (edición de 2001/2002).
- c) Identificación de la sede de las plantas de producción de las empresas, con base en la misma fuente.

Como resultado del anterior procedimiento se puede tener al menos información sobre los estados en donde están localizadas las actividades productivas de las empresas exportadoras, sin que sea posible conocer cual es el valor que se origina en cada estado,²¹⁸ tal como se muestra en el cuadro IV.V.2 ya citado (apéndice de este capítulo y mapa IV.V.1).

En ausencia de datos sobre los valores exportados por cada estado, del mismo cuadro IV.V.2 puede derivarse información sobre el grado de *actividad exportadora* de los estados, medido en términos del número de partidas de la Nandina en cuya exportación participa cada uno de ellos.

Así, en el cuadro IV.V.3 se presenta la frecuencia (total y por países) de participación de los estados venezolanos en los productos que representan el 75% del total exportado a la CAN. Otra información que se consigna en el citado cuadro es el perfil exportador de cada departamento, extraída también del cuadro IV.V.2.

Tal como se comentará con mayor detalle en el Capítulo Quinto, el grado de actividad exportadora de los estados venezolanos está positivamente asociado con el nivel de diversificación de su estructura productiva. Esto es, claramente

²¹⁸ A solicitud del autor de este trabajo, la Secretaría General se dirigió a Bancoex para recabar esta información, pero esta entidad considera que se trata de datos confidenciales. Para trabajos futuros sobre estas materias valdría la pena llegar a un acuerdo con las autoridades venezolanas para contar con información con el nivel de desagregación requerido.

los estados más *activos* (Carabobo, Miranda, Zulia²¹⁹ y Aragua son también los más industrializados. El otro estado *activo*, Bolívar, origina las exportaciones de hierro y aluminio). Llama la atención la ausencia del Distrito Capital (Caracas), del subconjunto de las regiones más *activas*. (ver mapa IV.V.1)

Cuadro IV. V. 3

VENEZUELA: FRECUENCIA DE PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA CAN (75% DEL TOTAL) Y PERFIL EXPORTADOR DE CADA ESTADO 2001

Estado	Frecuencia					Principales productos de exportación hacia la CAN
	Participación	Col.	Per.	Ec.	Bol.	
Carabobo	23	23	12	20	-	Sectores químico, petroquímico, automotor, farmacéutico, hierro, aluminio y caucho
Miranda	17	15	10	11	2	Sectores tabaco, farmacéutico, petroquímico, electro-mecánico y alimentos.
Bolívar	16	16	10	12	1	Sectores siderúrgico y aluminio.
Zulia	14	13	12	8	1	Sectores hidrocarburos, petroquímico, plástico y farmacéutico.
Aragua	9	7	6	7	-	Sectores farmacéutico, aluminio, textil, siderúrgico y alimentos.
Lara	5	5	3	2	-	Sectores aluminio, hierro y alimentos
Portuguesa	4	4	-	1	-	Sectores alimentos (harina de frijol) y agrícolas (arroz y frijol).
Distrito Capital	2	2	-	2	-	Sector de manufacturas de hierro
Sucre	1	1	-	1	-	Sector automotor
Anzoátegui	1	1	-	1	1	Sector siderúrgico e hidrocarburos
Vargas	1	1	1	1	1	Sector alimentos (substancias odoríficas).
Mónagas	1	1	1	1	-	Sector hidrocarburos

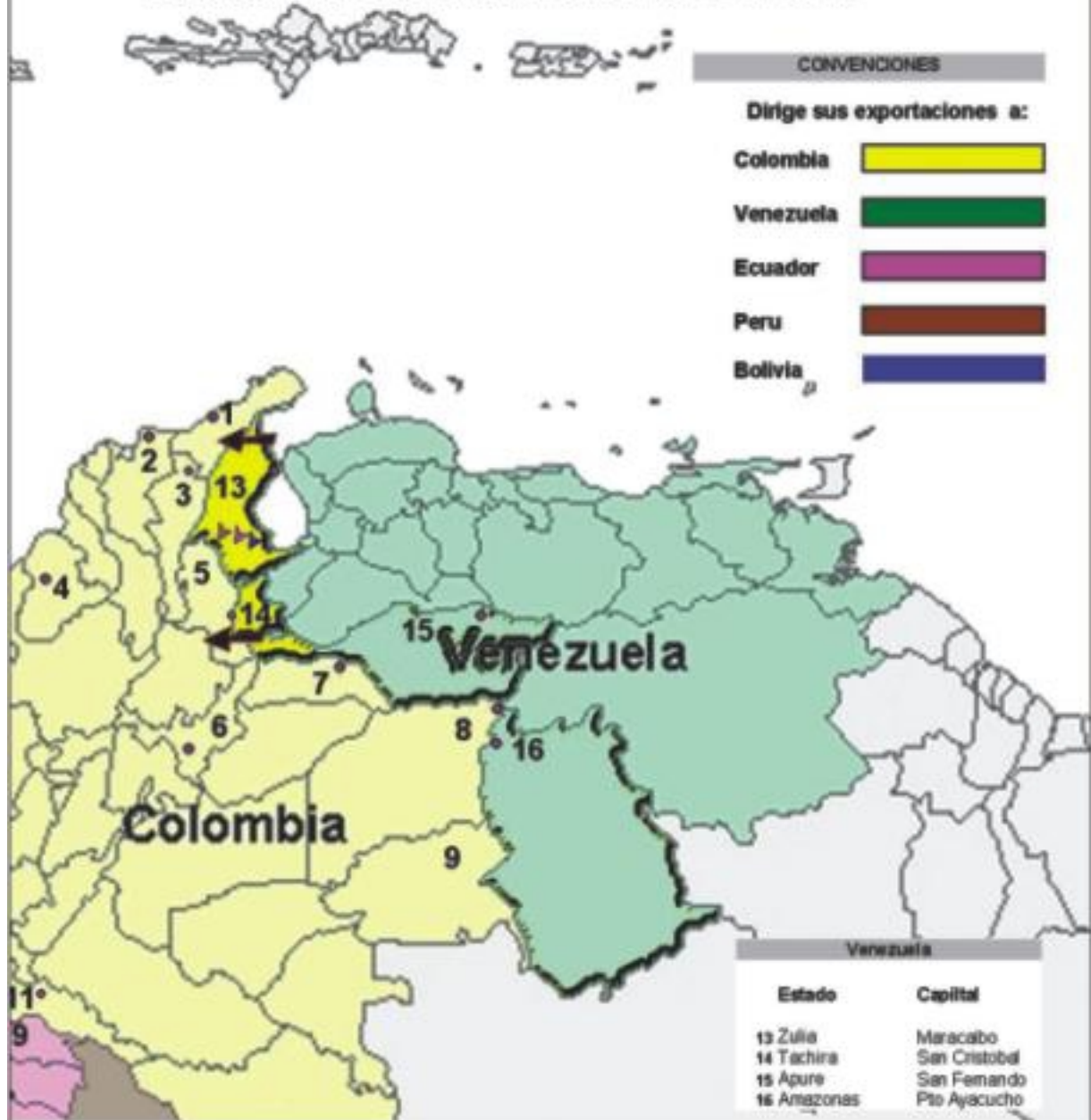
Fuente: procesamiento propio, con base en el cuadro IV.V.2.

Por otra parte, de los otros cuatro países andinos, Venezuela sólo limita con Colombia y lo hace a través de cuatro estados Zulia, Táchira, Apure y Amazonas. De estas entidades, Zulia exporta a Colombia y a otros países andinos y Táchira sólo a Colombia (véase mapa IV.V.2). En este último caso, se trata de productos que no alcanzan a estar entre los principales a los que se refiere el cuadro IV.V.2.

²¹⁹ Zulia es también el principal estado petrolero



MAPA IV.V.2
EXPORTACIONES DE LAS REGIONES FRONTERIZAS DE VENEZUELA



GEOGRAFÍA ECONÓMICA DE LA COMUNIDAD ANDINA
 Fuente: Elaboración del autor, sobre base cartográfica digital proporcionada por la Secretaría General de la Comunidad Andina.

ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE ECUADOR A LA CAN

Con un 13.7% del total de las exportaciones intragrupo (2001), Ecuador es el tercer proveedor andino de la CAN en cuanto se refiere a las exportaciones totales (ver gráfica IV.C.1 y cuadro IV.V.1 *supra*), y el cuarto en términos de manufacturas (ver gráfica IV.C.2 *supra*).

En 2001, la CAN fue para el Ecuador el segundo mercado después de Estados Unidos, superando a la Unión Europea (véase cuadros IV.E.1 y IV.E.2).

Cuadro IV. E. 1
ECUADOR: Exportaciones por Zonas Económicas 1993-2001
Dólares

Año	Zonas						TOTAL
	CAN	NAFTA	UNION EUROPEA	MERCOSUR	ASEAN	RESTO DEL MUNDO	
1993	294.814.000	1.461.806.000	466.948.000	76.128.000	1.206.000	761.019.000	3.061.921.000
1994	385.669.000	1.677.183.000	666.808.000	77.327.000	2.104.000	951.362.000	3.725.060.000
1995	359.035.000	1.940.053.000	842.289.000	153.912.000	2.015.000	1.099.899.000	4.361.326.000
1996	428.333.000	1.935.447.000	943.202.000	145.670.000	4.324.000	1.562.046.000	4.900.058.000
1997	636.188.000	2.094.651.000	1.017.140.000	112.586.000	1.950.000	1.515.591.000	5.264.363.000
1998	540.182.000	1.682.717.000	860.299.000	141.673.000	699.000	989.432.000	4.141.027.000
1999	445.276.000	1.612.284.000	787.311.000	96.410.000	5.450.000	1.381.623.000	4.207.492.000
2000	662.436.000	1.893.027.000	594.186.000	116.400.000	2.242.000	1.715.665.000	4.821.888.000
2001	760.419.000	1.711.353.000	605.696.000	97.529.000	11.997.000	1.342.690.000	4.423.708.000

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina

Cuadro IV. E. 2
ECUADOR: Participación de cada Zona en las Exportaciones Totales al Mundo. 1993-2001

Año	Zonas						TOTAL
	CAN	NAFTA	UNION EUROPEA	MERCOSUR	ASEAN	RESTO DEL MUNDO	
1993	9,63%	47,74%	15,25%	2,49%	0,04%	24,85%	100,00%
1994	10,35%	45,02%	17,90%	2,08%	0,06%	25,54%	100,00%
1995	8,23%	44,48%	19,31%	3,53%	0,05%	25,22%	100,00%
1996	8,74%	39,50%	19,25%	2,97%	0,09%	31,88%	100,00%
1997	12,08%	39,79%	19,32%	2,14%	0,04%	28,79%	100,00%
1998	13,04%	40,64%	20,78%	3,42%	0,02%	23,89%	100,00%
1999	10,58%	38,32%	18,71%	2,29%	0,13%	32,84%	100,00%
2000	13,74%	39,26%	12,32%	2,41%	0,05%	35,58%	100,00%
2001	17,19%	38,69%	13,69%	2,20%	0,27%	30,35%	100,00%

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina

Al interior de la CAN, Perú es el principal comprador de Ecuador (40% del total), seguido muy de cerca por Colombia con un 38% (ver cuadro IV.E.3).

Cuadro IV. E. 3
ECUADOR: Participación Porcentual con Respecto al Total Exportado a la CAN

Año	Comercio Intracomunitario			VENEZUELA
	BOLIVIA	COLOMBIA	PERU	A
1993	0,53%	49,95%	46,17%	3,35%
1994	0,63%	57,12%	40,18%	2,07%
1995	1,05%	70,16%	19,29%	9,50%
1996	1,07%	70,50%	11,51%	16,92%
1997	0,88%	55,87%	35,16%	8,09%
1998	1,28%	50,77%	37,28%	10,67%
1999	1,42%	48,92%	36,64%	13,02%
2000	0,92%	39,17%	43,56%	16,35%
2001	0,78%	37,93%	40,88%	20,41%

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina

En el caso de Colombia, es posible identificar cuales son los departamentos de este país que compran las exportaciones ecuatorianas, tal como se muestra en el cuadro IV.E.4. A este respecto, la nota resaltante es el primer lugar que ocupa Nariño, departamento limítrofe, seguido de Cundinamarca y Bogotá D.C., Valle y Antioquia.

Cuadro IV. E. 4
ECUADOR: Exportaciones a los Departamentos Colombianos 2001
(dólares y porcentajes)

Departamentos Colombianos	Valor	%
Nariño	96.043.785	30%
Cundinamarca y Bogotá D.C.	94.316.723	29%
Valle	60.421.052	19%
Antioquia	30.203.067	9%
Meta	8.313.365	3%
Atlántico	5.923.065	2%
Caldas	5.172.848	2%
Bolívar	2.895.573	1%
Cauca	1.888.347	1%
Santander	1.491.791	1%

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas de la DIAN.

Treinta y seis partidas Nandina acumulan el 75% del total de las exportaciones de Ecuador a la CAN (ver cuadro IV.E.5 en el apéndice de este capítulo).

Al igual que en el caso de Venezuela, en Ecuador no se producen estadísticas oficiales de comercio exterior al nivel subnacional (provincial). Por lo tanto, para hacer el análisis del origen provincial de las exportaciones ecuatorianas, la Corporación de Estudios para el Desarrollo -Cordes- (con sede en Quito), adelantó para los efectos específicos de esta investigación, el procesamiento de los registros de exportación de 2001, obteniendo los resultados que se presentan en el cuadro IV.E.6 y el mapa IV.E.1.

Cuadro IV. E. 6
ECUADOR: Origen departamental de las exportaciones a la Comunidad Andina, 2001
(Miles de \$ FOB y porcentajes)

Provincia	Exportaciones Totales a la		Exportaciones Totales a Países de la CAN							
	CAN		BOLIVIA		COLOMBIA		PERU		VENEZUELA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Sucumbios	254.065	32,75%	-	0%	-	0%	254.065	100%	-	0%
Pichincha	244.835	31,56%	3.448	1,41%	120.704	49%	18.372	7,50%	102.312	41,79%
Guayas	131.497	16,95%	1.767	1,34%	70.083	53%	24.206	18,41%	35.441	26,95%
Carchi	40.089	5,17%	-	0%	40.083	100%	4	0,01%	1	0,00%
Manabí	39.980	5,15%	212	0,53%	24.768	62%	2.802	7,01%	12.199	30,51%
Azuay	35.228	4,54%	466	1,32%	18.843	53%	10.483	29,76%	5.436	15,43%
Cotopaxi	12.150	1,57%	32	0,26%	7.439	61%	190	1,56%	4.489	36,95%
Tungurahua	10.551	1,36%	-	0%	9.663	92%	863	8,18%	25	0,24%
Esmeraldas	3.190	0,41%	-	0%	2.350	74%	45	1,41%	796	24,95%
Imbabura	2.553	0,33%	6	0,24%	2.324	91%	13	0,52%	210	8,22%
Chimborazo	833	0,11%	-	0%	717	86%	-	0%	116	13,94%
Pastaza	499	0,06%	-	0%	499	100%	-	0%	-	0%
El Oro	228	0,03%	-	0%	228	100%	-	0%	-	0%
Los Rios	101	0,01%	-	0%	21	21%	-	0%	80	79,03%
Cañar	16	0%	-	0%	1	5%	-	0%	15	94,94%
Loja	6	0%	-	0%	-	0%	-	0%	6	100,00%
Galápagos	1	0%	-	0%	1	100%	-	0%	-	0%
Total	775.823	100%	5.931		297.725		311.043		161.126	

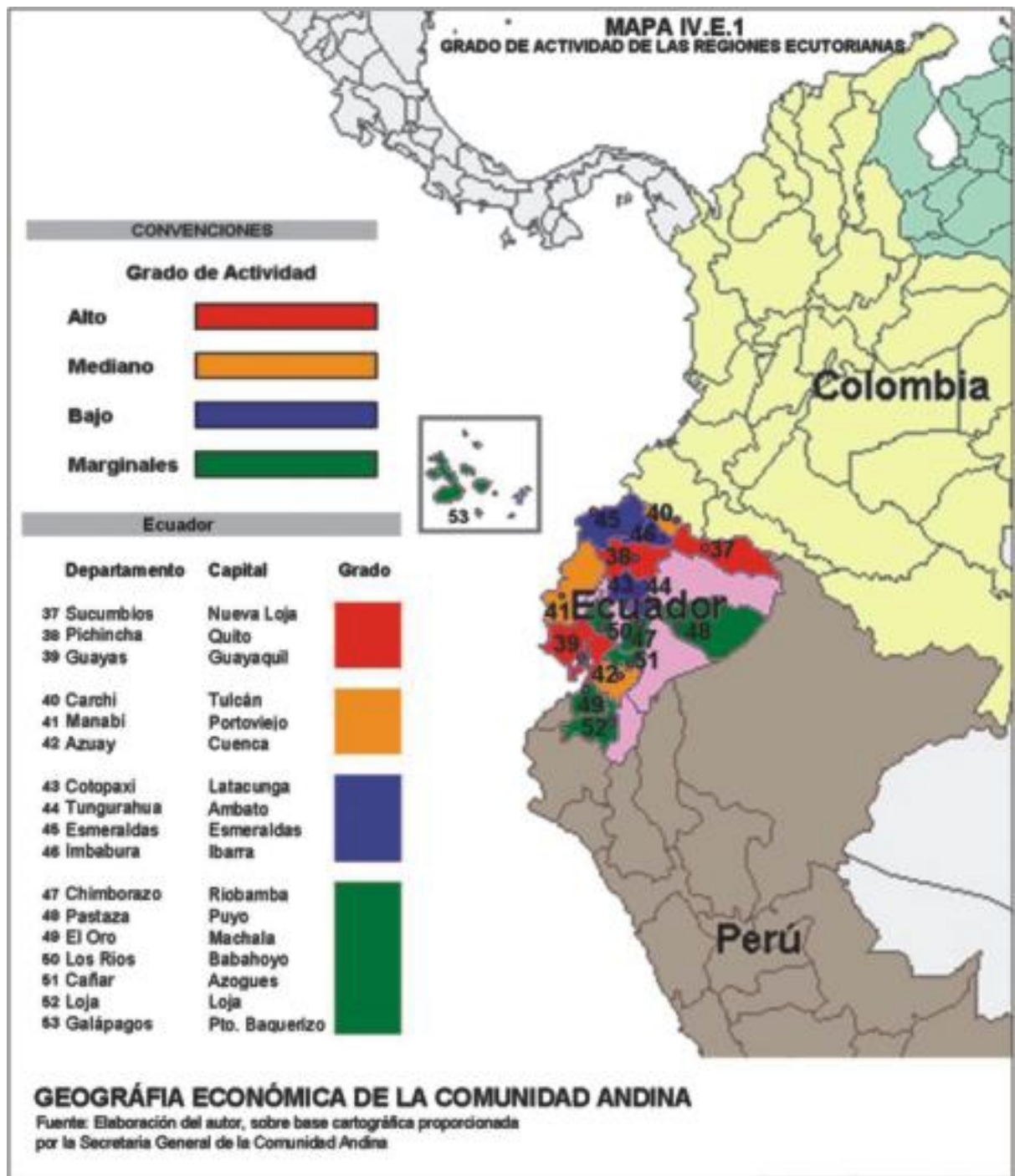
Fuente: Elaboración del autor con base en el procesamiento efectuado por Cordes de los registros de exportación proporcionados por el Banco Central, Quito 2002.

Las exportaciones de Sucumbíos a Perú son de petróleo y las de Pichincha, Guayas y Azuay son esencialmente de manufacturas (véase cuadro IV.E.7).

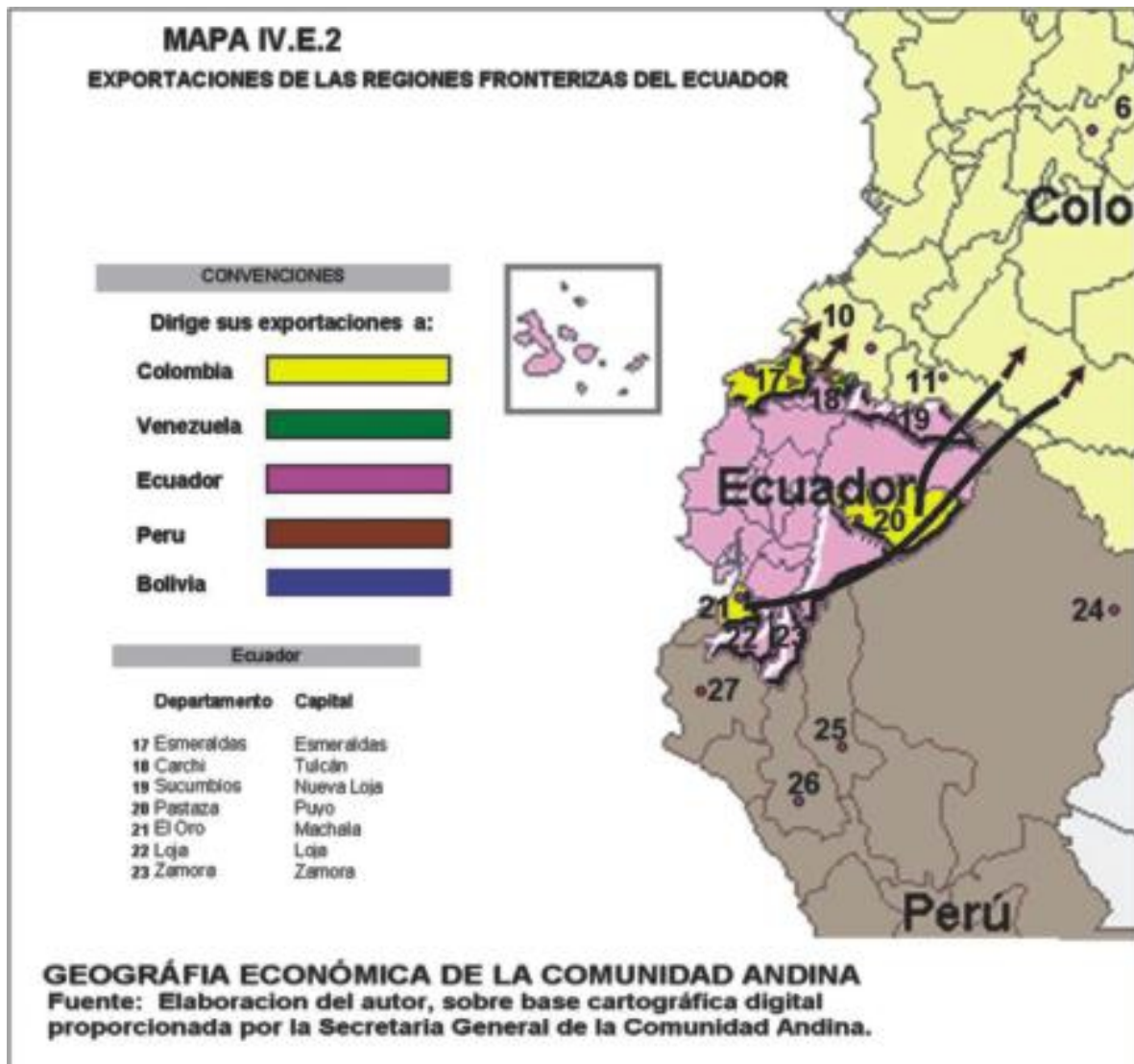
Cuadro IV. E. 7
ECUADOR: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES POR
PROVINCIA

	MANUFACTURAS	OTROS
Sucumbíos	--	100%
Pichincha	95%	5%
Guayas	97%	3%
Carchi	65%	39%
Manabí	73%	27%
Azuay	100%	
Cotopaxi	99%	1%
Tungurahua	100%	-
Fuente: Cordes, op. cit.		

En cuanto a las regiones fronterizas, Esmeraldas y Carchi en la frontera con Colombia exportan a este país y Sucumbíos a Perú. Lo curioso es que las regiones limítrofes con Perú, Pastaza y el Oro exportan, no al país vecino, sino a Colombia (la primera productos vegetales y la segunda madera). (véase mapa IV.E.2)



IV.



ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE PERÚ A LA CAN

Perú es el cuarto exportador andino a la CAN (ver gráfica IV.C.1 y cuadro IV.V.1 *supra*), en términos de las exportaciones totales intragrupo y el tercero en cuanto a las de manufacturas (véase gráfica IV.C.2 *supra*). Con un 7.57% de participación dentro del total exportado, la CAN es el tercer mercado para las ventas externas de Perú, después de Nafta y la Unión Europea (véase cuadros IV.P.1 y IV.P.2).

Cuadro IV. P. 1
Perú: Exportaciones por Zonas Económicas 1993-2001
Miles de Dólares

Año	Zonas						TOTAL
	CAN	NAFTA	UNION EUROPEA	MERCOSUR	ASEAN	RESTO DEL MUNDO	
1993	269.094	892.093	997.172	148.995	65.845	971.207	3.344.406
1994	310.149	1.000.763	1.394.119	209.149	135.403	1.311.794	4.361.377
1995	405.036	1.174.746	1.661.575	235.176	163.629	1.801.220	5.441.382
1996	417.554	1.412.935	1.558.334	283.597	185.018	1.977.576	5.835.014
1997	514.855	1.821.795	1.625.326	310.913	194.858	2.276.052	6.743.799
1998	468.207	2.082.024	1.238.958	215.046	85.030	1.550.295	5.639.560
1999	347.152	2.040.500	1.519.017	208.172	128.251	1.729.660	5.972.752
2000	446.404	2.155.233	1.435.121	252.711	178.266	2.325.932	6.793.667
2001	522.868	2.002.541	1.819.968	248.144	165.010	2.149.282	6.907.813

Fuente: Elaboración del autor, con base en estadísticas de PROMPEX

Cuadro IV. P. 2
Perú: Exportaciones por Zonas Económicas. 1993-2001
Porcentajes

Año	Zonas						TOTAL
	CAN	NAFTA	UNION EUROPEA	MERCOSUR	ASEAN	RESTO DEL MUNDO	
1993	8,05%	26,67%	29,82%	4,46%	1,97%	29,04%	100,00%
1994	7,11%	22,95%	31,97%	4,80%	4,80%	30,08%	100,00%
1995	7,44%	21,59%	30,54%	4,32%	4,32%	33,10%	100,00%
1996	7,16%	24,21%	26,71%	4,86%	4,86%	33,89%	100,00%
1997	7,63%	27,01%	24,10%	4,61%	4,61%	33,75%	100,00%
1998	8,30%	36,92%	21,97%	3,81%	3,81%	27,49%	100,00%
1999	5,81%	34,16%	25,43%	3,49%	3,49%	28,96%	100,00%
2000	6,57%	31,72%	21,12%	3,72%	3,72%	34,24%	100,00%
2001	7,57%	28,99%	26,35%	3,59%	3,59%	31,11%	100,00%

Fuente: Cuadro IV. P. 1

En el ámbito de la CAN, el principal mercado de Perú para el año 2001 fue Colombia (28.95%), seguido muy de cerca de Venezuela (28.09). Ecuador y Bolivia siguen en orden de importancia (véase cuadro IV.P.3).

Cuadro IV. P. 3
Perú: Exportaciones a los Países de la CAN
Porcentajes

Comercio Intracomunitario				
Año	COLOMBIA	VENEZUELA	ECUADOR	BOLIVIA
1993	32,38%	28,19%	16,11%	23,32%
1994	32,05%	27,08%	19,50%	21,37%
1995	29,19%	40,26%	11,56%	18,99%
1996	28,82%	30,10%	16,84%	24,25%
1997	29,96%	26,91%	21,61%	21,53%
1998	30,62%	23,07%	22,69%	23,61%
1999	29,95%	26,57%	14,61%	28,87%
2000	32,33%	24,85%	21,68%	21,14%
2001	28,95%	28,09%	24,13%	18,83%

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina

En Colombia, los departamentos más compradores de las exportaciones peruanas son Valle, Cundinamarca y Bogotá D.C., Antioquia, Bolívar y Atlántico, en este orden, que son también los principales mercados de Venezuela y Ecuador²²⁰ (véase cuadro IV.P.4).

Cuadro IV. P. 4
PERÚ: Exportaciones a los Departamentos
Colombianos 2001
(dólares y porcentajes)

Departamentos Colombianos	Valor	%
Cundinamarca y Bogotá D.C.	74.943.583	35%
Valle	66.400.268	32%
Antioquia	29.986.326	12%
Bolívar	8.719.318	4%
Atlántico	6.041.068	3%
Risaralda	5.282.173	3%
Amazonas	4.294.236	2%
Santander	3.972.805	2%
Caldas	2.330.124	1%
Cauca	1.520.160	1%
Nariño	1.262.839	1%

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas de la DIAN.

²²⁰ Más Nariño en el caso de este país.

Ciento cuatro partidas Nandina representan el 75% del total de las exportaciones de Perú a la CAN (véase cuadro IV.P.5 en el apéndice de este capítulo).

En cuanto al origen regional de las exportaciones, en Perú se presenta la misma limitación que en Venezuela y Ecuador, en el sentido de que no hay estadísticas de comercio exterior desagregadas por regiones. No obstante, un trabajo colocado en internet por Prompex²²¹ permitió hacer una aproximación similar a la de Venezuela, esto es: la frecuencia con la que aparece cada región en las partidas Nandina exportadas a la CAN; los países andinos hacia donde las regiones peruanas dirigen las exportaciones; y el perfil exportador de cada una de estas regiones (véase cuadro IV.P.5 en el apéndice estadístico de este capítulo).

Llama la atención la concentración del origen de las exportaciones en Lima y Callao. Otras regiones medianamente *activas* en grado mucho menor son Arequipa, La Libertad, Ica, Ancash, Puno, La Libertad, Arequipa y Tacna. (véase además del cuadro IV.P.6, el mapa IV.P.1)

Hay que advertir que Lima y Callao pertenecen a la misma región económica, estando la segunda (principal puerto del Perú) en el área de influencia de Lima Metropolitana. De acuerdo con las reformas institucionales de 2002, la provincia de Lima se convirtió en la Municipalidad Metropolitana de Lima con funciones equivalentes a las de una región. Por su parte, la provincia constitucional del Callao se transformó en una región con las competencias propias de estas entidades territoriales²²².

En cuanto a las regiones fronterizas, de las cinco que limitan con Ecuador (Tumbes, Piura, Cajamarca, Amazonas y Loreto)

²²¹ Entidad encargada de la promoción de exportaciones en Perú.

²²² Ley No.27783 (Bases de la Descentralización) y Ley No.27867 (orgánica de Gobiernos Regionales).

sólo Piura exporta a este país y también lo hace a Colombia. Loreto, la única región que limita con Colombia, no registra exportaciones al vecino país.

Por último, de las tres regiones que limitan con Bolivia (Madre de Dios, Puno y Tacna), sólo Puno exporta al país fronterizo (ver mapa IV.P.2). En todos los casos anteriores se trata de exportaciones marginales.

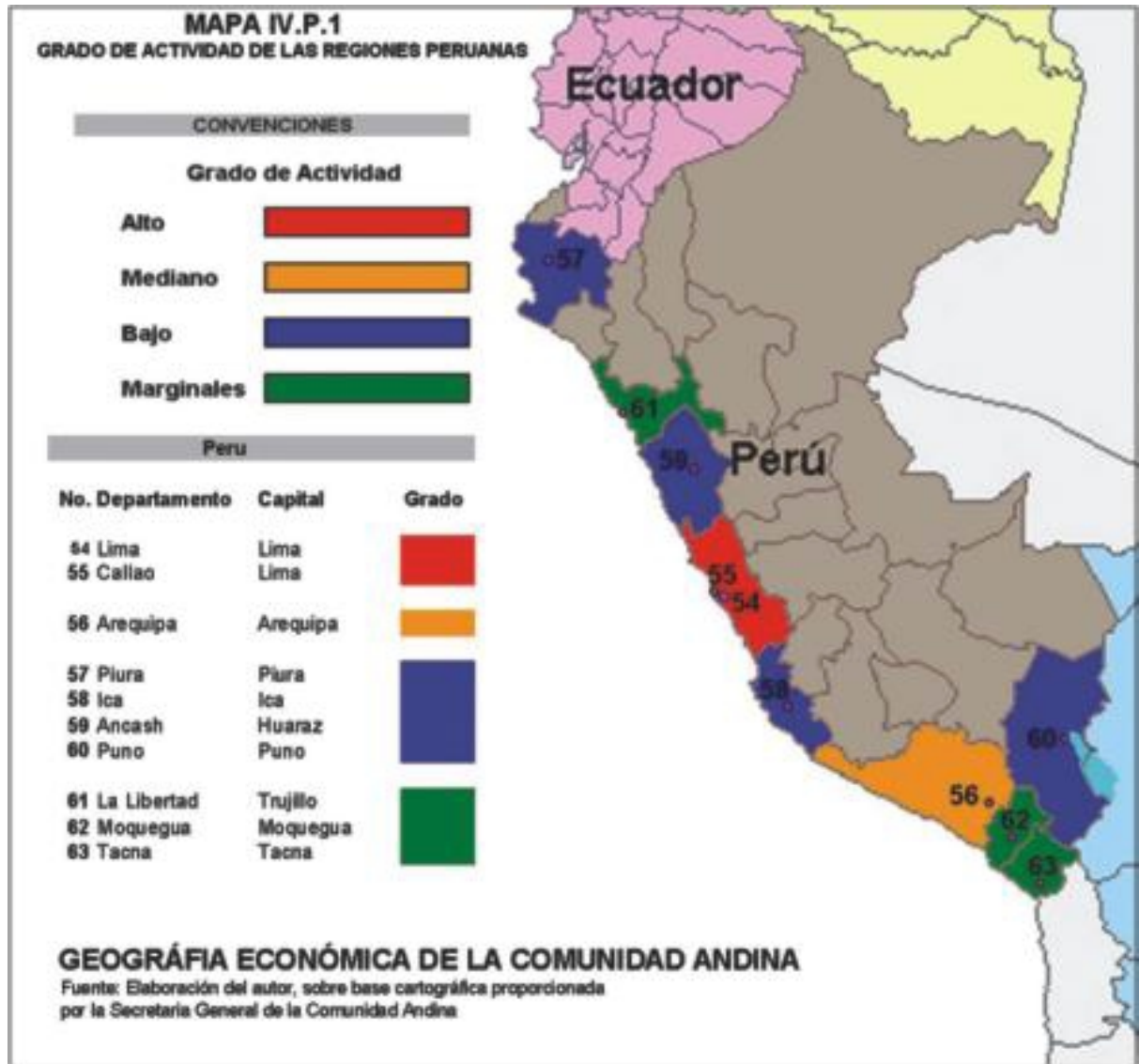
Cuadro IV. P. 6

PERÚ: FRECUENCIA DE PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA CAN (46% DEL TOTAL) Y PERFIL EXPORTADOR DE CADA REGIÓN 2001

Estado	Frecuencia					Principales productos de exportación hacia la CAN
	Participación	Col.	Ven.	Ec.	Bol.	
Lima	46	18	20	14	14	Sectores de cobre refinado, plomo refinado, vidrio, harina de pescado, caucho (neumáticos), confecciones, papel y alimentos.
Callao	25	11	11	5	11	Sectores de vidrio, harina de pescado, caucho (neumáticos), plomo refinado, papel, alimentos, pesca, confecciones.
Arequipa	5	1	4	1	3	Sectores de manufacturas de cobre, siderúrgica y confecciones.
Piura	3	2	-	1	-	Sectores siderúrgicos y de hidrocarburos (mineral de hierro), de harina de pescado, pesca y agua mineral.
Ica	2	-	-	1	1	Sectores de algodón sin cardar y agua mineral.
Ancash	2	2	1	-	-	Sectores siderúrgicos, harina de pescado y pesca.
Puno	2	1	1	-	1	Sectores de pesca y artes gráficas.
La Libertad	1	-	-	1	-	Sector de alimentos (pasta de tomate, espárragos y productos avícolas).
Tacna	1	-	-	1	-	Agua mineral
Moquegua	1	1	1	-	-	Sectores de minería del cobre, pesca y alimentos (aceitunas).

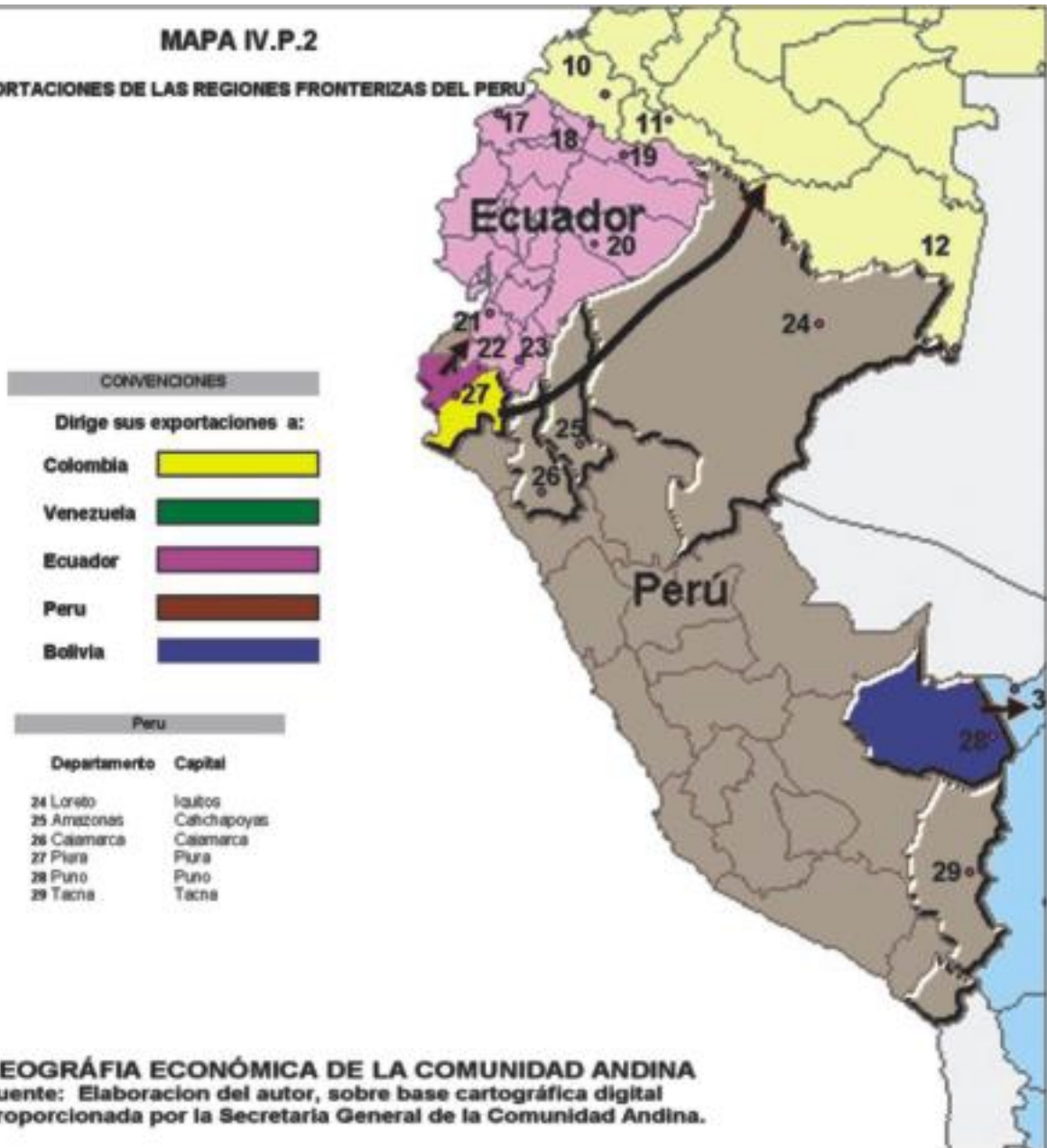
Fuente: procesamiento propio, con base en el cuadro IV.V.2.

En el cuadro IV.P.5 (en el apéndice de este capítulo) se presenta el origen regional de las principales exportaciones de Perú hacia la CAN (productos que representan el 50% del Total).



MAPA IV.P.2

EXPORTACIONES DE LAS REGIONES FRONTERIZAS DEL PERU



ANÁLISIS DEL ORIGEN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE BOLIVIA A LA CAN.

Con participaciones del 27.2% y 21.3% en 2001 y 2000 respectivamente, la CAN se disputa con Mercosur, la condición de primer destino de las exportaciones totales de Bolivia (véase cuadros IV.B.1 y IV.B.2).

Cuadro IV. B. 1
Bolivia: Exportaciones al Mundo y a la CAN
Miles de dólares FOB

Año	TOTAL MUNDO	Total		Comercio Intracomunitario				
		Extracomunitario	TOTAL CAN	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
1993	751.313	631.345	119.968	36.475	6.782	74.967	1.744	
1994	1.040.568	844.600	195.968	59.439	14.445	120.717	1.367	
1995	1.137.610	919.689	217.921	63.883	6.744	141.767	5.527	
1996	1.077.876	817.930	259.946	114.646	5.818	138.153	1.329	
1997	1.272.099	1.020.833	251.266	87.648	3.708	158.454	1.456	
1998	1.324.735	1.005.105	319.630	87.513	80.237	140.499	11.381	
1999	1.401.884	1.108.869	293.015	126.935	71.420	75.388	19.272	
2000	1.456.674	1.146.045	310.629	192.783	5.240	60.936	51.670	
2001	1.351.339	984.378	366.961	190.125	10.345	67.795	98.696	

Fuente: INE Bolivia

Cuadro IV. B. 2
BOLIVIA: Participación de cada zona geográfica en las exportaciones
totales al mundo, 1997-2001 (Dólares FOB)

Año	Zonas geográficas								TOTAL MUNDO
	CAN	USA	UNION EUROPEA	RESTO NAFTA	MERCOSUR	ASEAN	CARICOM	RESTO DEL MUNDO	
1997	20%	20%	25%	2%	18%	0%	0%	16%	100%
1998	24%	15%	24%	9%	17%	0%	0%	11%	100%
1999	21%	16%	21%	18%	14%	0%	0%	10%	100%
2000	21%	13%	17%	12%	20%	0%	0%	16%	100%
2001	27%	12%	10%	4%	28%	0%	0%	18%	100%

Fuente: Cuadro IV. B. 1

Al interior de la CAN, Colombia absorbe más del 50% de las ventas bolivianas. Por sí sólo tal país fue en 2001 un mercado más importante para Bolivia que Estados Unidos y la Unión Europea (ver cuadro IV.B.3 y IV.B.4).

Cuadro IV. B. 3

BOLIVIA: Participación porcentual de las zonas geográficas en las exportaciones totales

Año	Total Extracomunitario	Comercio Intracomunitario				
		TOTAL CAN	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1993	84%	16%	5%	1%	10%	0%
1994	81%	19%	6%	1%	12%	0%
1995	81%	19%	6%	1%	12%	0%
1996	76%	24%	11%	1%	13%	0%
1997	80%	20%	7%	0%	12%	0%
1998	76%	24%	7%	6%	11%	1%
1999	79%	21%	9%	5%	5%	1%
2000	79%	21%	13%	0%	4%	4%
2001	73%	27%	14%	1%	5%	7%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE Bolivia

Cuadro IV. B. 4

BOLIVIA: Participación porcentual de cada país miembro con respecto al total exportado a la CAN

Año	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
1993	30%	6%	62%	1%
1994	30%	7%	62%	1%
1995	29%	3%	65%	3%
1996	44%	2%	53%	1%
1997	35%	1%	63%	1%
1998	27%	25%	44%	4%
1999	43%	24%	26%	7%
2000	62%	2%	20%	17%
2001	52%	3%	18%	27%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INE Bolivia

En Colombia, los principales mercados departamentales de las exportaciones bolivianas son, de nuevo, Antioquia, Valle, Cundinamarca y Bogotá D.C. (véase cuadro IV.B.5).

Cuadro IV. B. 5
BOLIVIA: Exportaciones a los Departamentos
Colombianos 2001
(dólares y porcentajes)

Departamentos Colombianos	Valor	%
Antioquia	9.771.066	37%
Valle	7.268.332	28%
Cundinamarca y Bogotá D.C.	5.309.211	20%
Tolima	1.301.066	5%
Atlántico	575.101	2%
Córdoba	439.271	2%
Magdalena	369.025	1%
Cauca	365.358	1%
Santander	141.448	1%

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas de la DIAN.

Las exportaciones de Bolivia a la CAN están altamente concentradas en productos derivados de la soya y el girasol (tortas, harinas y aceites). Este subconjunto (tres partidas Nandina) representa el 80% del total, necesitándose sólo 34 partidas más para completar el 100% (véase el cuadro IV.B.6 en el apéndice estadístico de este capítulo).

El origen regional de dichas exportaciones está localizado en un 90% en el departamento de Santa Cruz; con Cochabamba, Potosí y la Paz, situados en distantes segundo, tercero y cuarto lugares respectivamente (véase cuadro IV.B.6 y mapa IV.B.1).

Cuadro IV. B. 7
BOLIVIA: Origen departamental de las exportaciones a la Comunidad Andina, 2001 (Miles de dólares y porcentajes)

Departamento	Exportaciones Totales a la CAN		Exportaciones Totales a Países de la CAN							
			COLOMBIA		ECUADOR		PERU		VENEZUELA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<i>Santa Cruz</i>	320.049	89,7%	181.893	57%	5.519	2%	43.626	14%	89.011	28%
<i>Cochabamba</i>	14.822	4,2%	5.414	37%	2.066	14%	3.017	20%	4.325	29%
<i>Potosí</i>	11.010	3,1%	111	1%	-	0%	10.767	98%	132	1%
<i>La Paz</i>	6.559	1,8%	592	9%	200	3%	5.221	80%	546	8%
<i>Oruro</i>	2.317	0,6%	976	42%	25	1%	280	12%	1.037	45%
<i>Tarija</i>	1.479	0,4%	214	14%	-	0%	885	60%	380	26%
<i>Beni</i>	416	0,1%	373	90%	-	0%	-	0%	43	10%
<i>Chuquisaca</i>	113	0,0%	37	32%	-	0%	74	65%	3	2%
<i>Pando</i>	69	0,0%	69	100%	-	0%	-	0%	-	0%
Total	356.833	100%	189.678		7.810		63.869		95.476	

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Viceministerio de Exportaciones de Bolivia

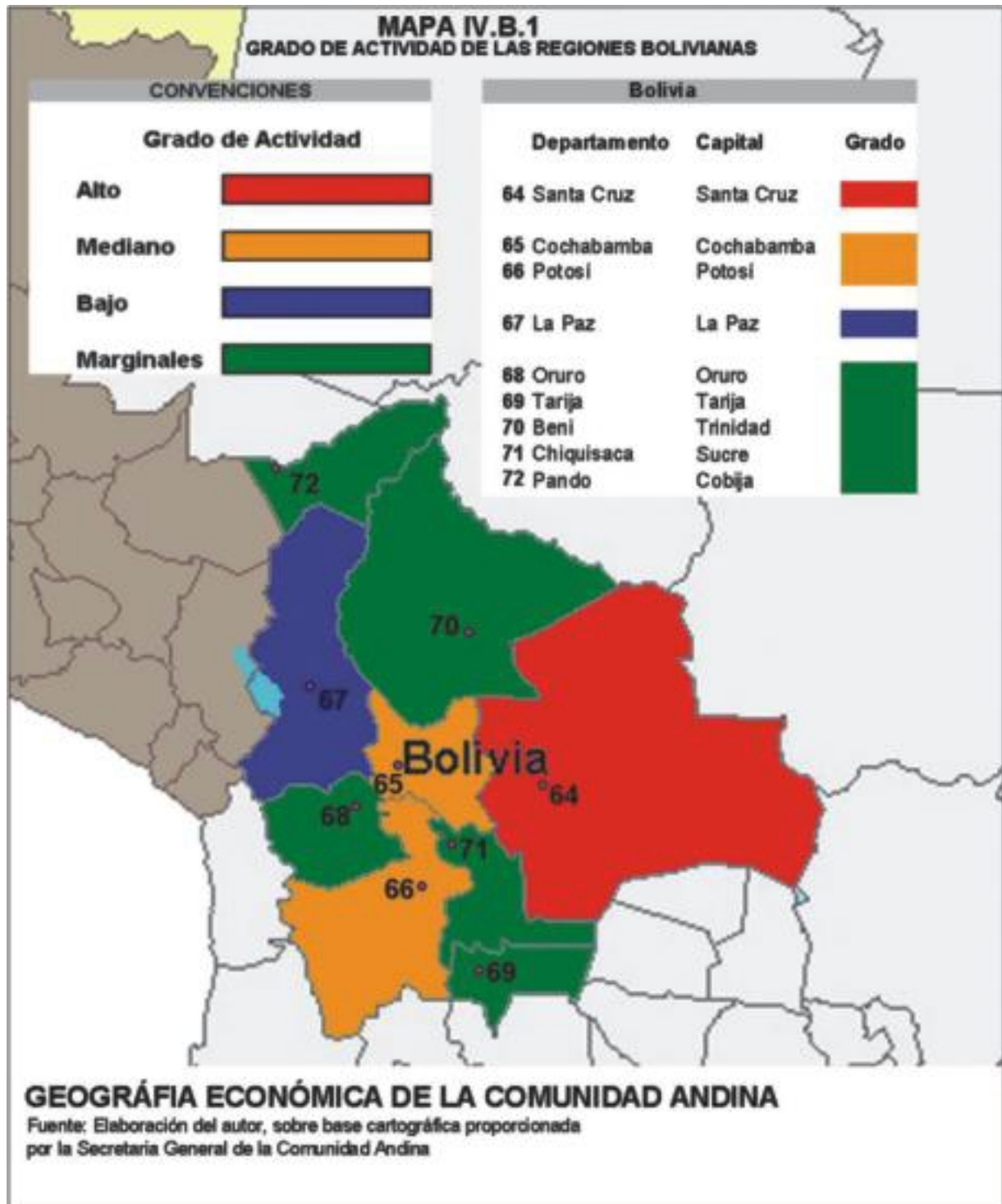
Con base en el cuadro IV.B.6 (véase apéndice de este capítulo), puede caracterizarse el perfil exportador de los departamentos bolivianos así:

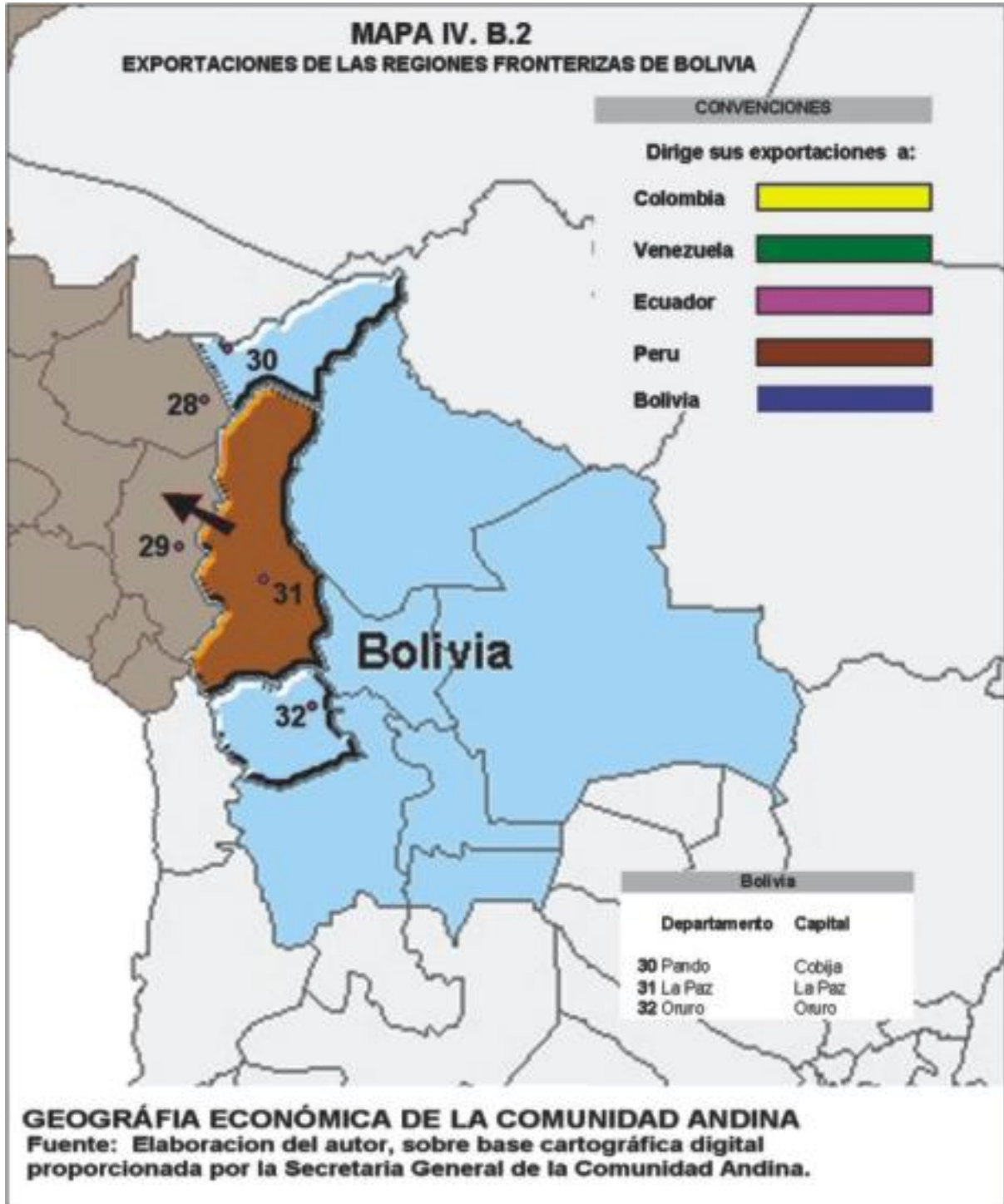
Cuadro IV. B. 9
Bolivia: Perfil Exportador de los Departamentos Bolivianos.

Departamentos	Partidas de exportación por departamentos (de 37 totales)	Principales productos de exportación hacia la CAN
La Paz	28	Alimentos, prendas de vestir, estaño y productos químicos.
Santa Cruz	25	Tortas, harinas y aceites de soya y girasol; azúcar, algodón y alcohol etílico.
Cochabamba	20	Tortas, harinas y aceites de soya y girasol; otros alimentos, manufacturas de cuero.
Oruro	9	Estaño metálico.
Pando	7	Castaña.
Potosí	3	Mineral de plata, estaño metálico, otros minerales.
Tarija	3	Azúcar, aceites comestibles de soya.
Chuquisaca	2	Textiles, alimentos.
Beni	1	Castaña.

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro IV.B.6.

Resulta interesante anotar que, según el cuadro anterior, el departamento de La Paz es el que tiene la canasta exportadora más diversificada, superando al propio Santa Cruz que, como se ha dicho, es de lejos el que registra las mayores ventas externas. El único de los demás países andinos con el cual limita Bolivia es Perú. De los dos departamentos limítrofes, Pando y La Paz, sólo este último exporta al país vecino. (ver mapa IV.B.2)





V. SÍNTESIS

El análisis realizado en el presente capítulo revela que 73 de un total de 83 regiones (incluyendo los distritos metropolitanos de Bogotá, Caracas y Lima), es decir un 87%, son *activas*, en algún grado, en la integración comercial andina. De estas, 14 (16%) pueden considerarse *activas en alto grado*, en la medida en que concentran la parte substancial de las exportaciones de sus respectivos países.

A su vez, tres de las regiones *muy activas* son regiones metropolitanas en donde está la capital del país (Bogotá-Cundinamarca; Quito-Pichincha; y Lima-Departamento de Lima (que incluye Callao)); y dos más son fronterizas (Zulia y Sucumbíos). Por su parte La Paz (capital del país y del departamento de la Paz) también está involucrada en el mercado andino pero con un nivel de *actividad bajo*.

En la categoría de regiones *activas en alto grado*, hay una región fronteriza (Zulia) y es notoria la ausencia del Distrito Capital de Caracas, que como La Paz tiene un nivel de actividad comercial *bajo*.

Todas las regiones *activas en alto grado* son polos industriales, con la excepción de Sucumbíos que es exportador de Petróleo (a Perú).

Treinta y tres regiones más son *activas en grado mediano y bajo*, entre las cuales como ya se dijo están las regiones capitales de Venezuela y Bolivia. Por último, veintiséis de las regiones *activas*, lo son a través de exportaciones marginales (inferiores a US\$ 1 millón). De estas, seis son fronterizas.

En el cuadro IV.CAN.1 y en los mapas IV.CAN.1 y IV.CAN.2, se presenta un resumen de lo dicho anteriormente, dejando para el

próximo capítulo un análisis más detallado de cada una de las regiones.

Cuadro IV. CAN. 1
COMUNIDAD ANDINA: REGIONES ACTIVAS EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL

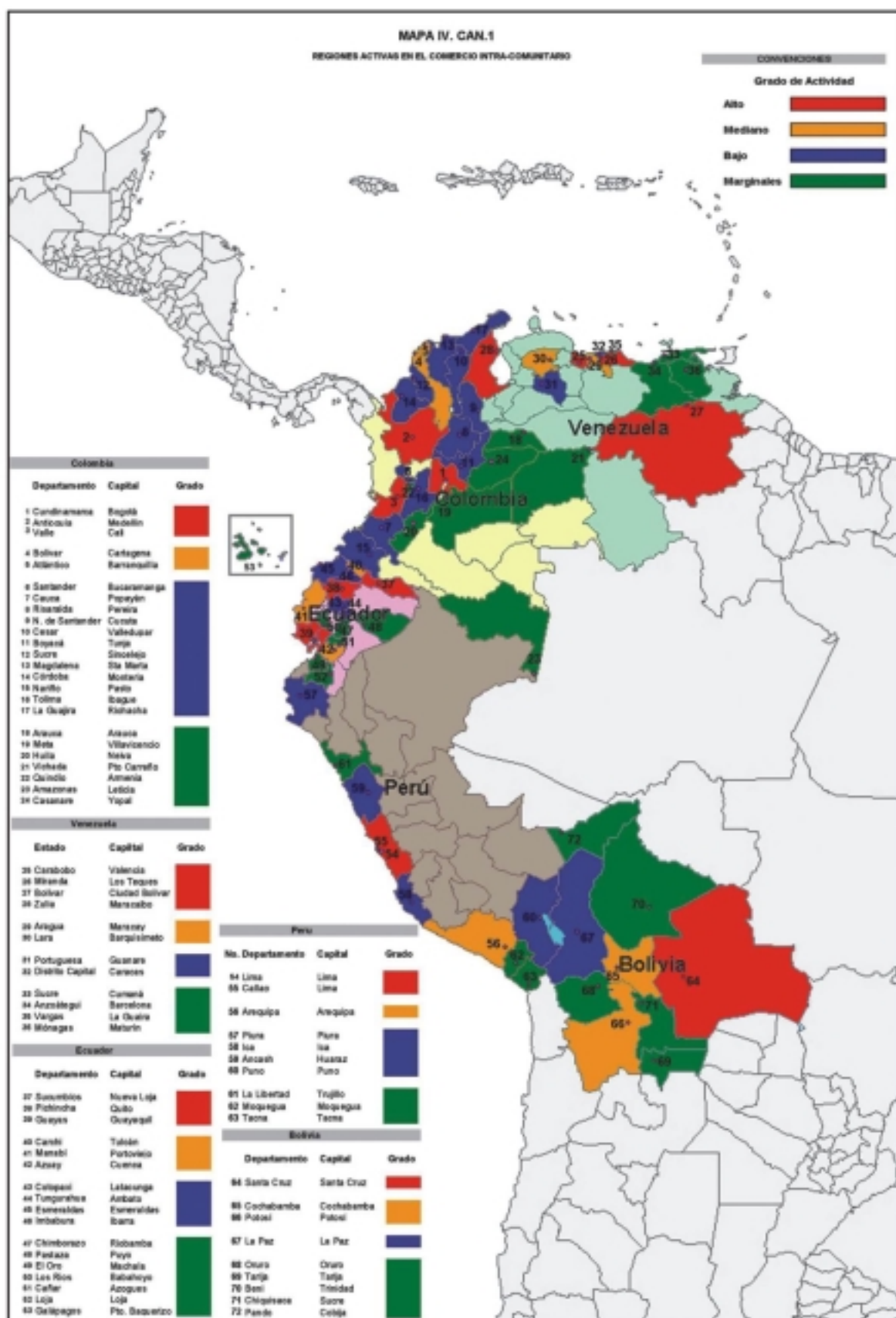
País	Grado de Actividad			
	Alto	Mediano	Bajo	Marginal
<i>Colombia</i> (el país tiene 32 departamentos y un distrito capital)	Bogotá- Cundimarca ⁽¹⁾⁽²⁾ Antioquia Valle Bolívar	Bolívar Atlántico	Santander Cauca Risaralda N. de Santander Cesar Boyacá Sucre Magdalena Córdoba Nariño Tolima La Guajira	Arauca Meta Huila Vichada Quindío Amazonas Casanare
<i>Venezuela</i> (el país tiene 23 estados y un distrito capital)	Carabobo Miranda Bolívar Zulia (F: Col.)	Aragua Lara	Portuguesa Distrito Capital ⁽¹⁾	Sucre Anzoátegui Vargas Mónagas
<i>Ecuador</i> (el país tiene 23 provincias)	Sucumbíos (F: Col.-Perú) Quito-Pichincha ⁽¹⁾ Guayas	Carchi (F: Col.) Manabí Azuay	Cotopaxi Tungurahua Esmeraldas Imbabura	Chimborazo Pastaza (F: Perú) El Oro Los Rios Cañar Loja Galápagos
<i>Perú</i> (el país tiene 24 regiones (departamentos) y un distrito capital.	Lima-Callao ⁽¹⁾⁽²⁾	Arequipa	Piura (F: Ecu.) Ica Ancash Puno	La Libertad Moquegua Tacna
<i>Bolivia</i> (el país tiene 9 departamentos)	Santa Cruz-Santa Cruz ⁽²⁾	Cochabamba Potosí	La Paz ⁽¹⁾ (F: Perú)	Orujo Tarija Beni Chiquisaca Pando (F: Perú)

Fuente: Elaboración del autor.

F= Fronteriza.

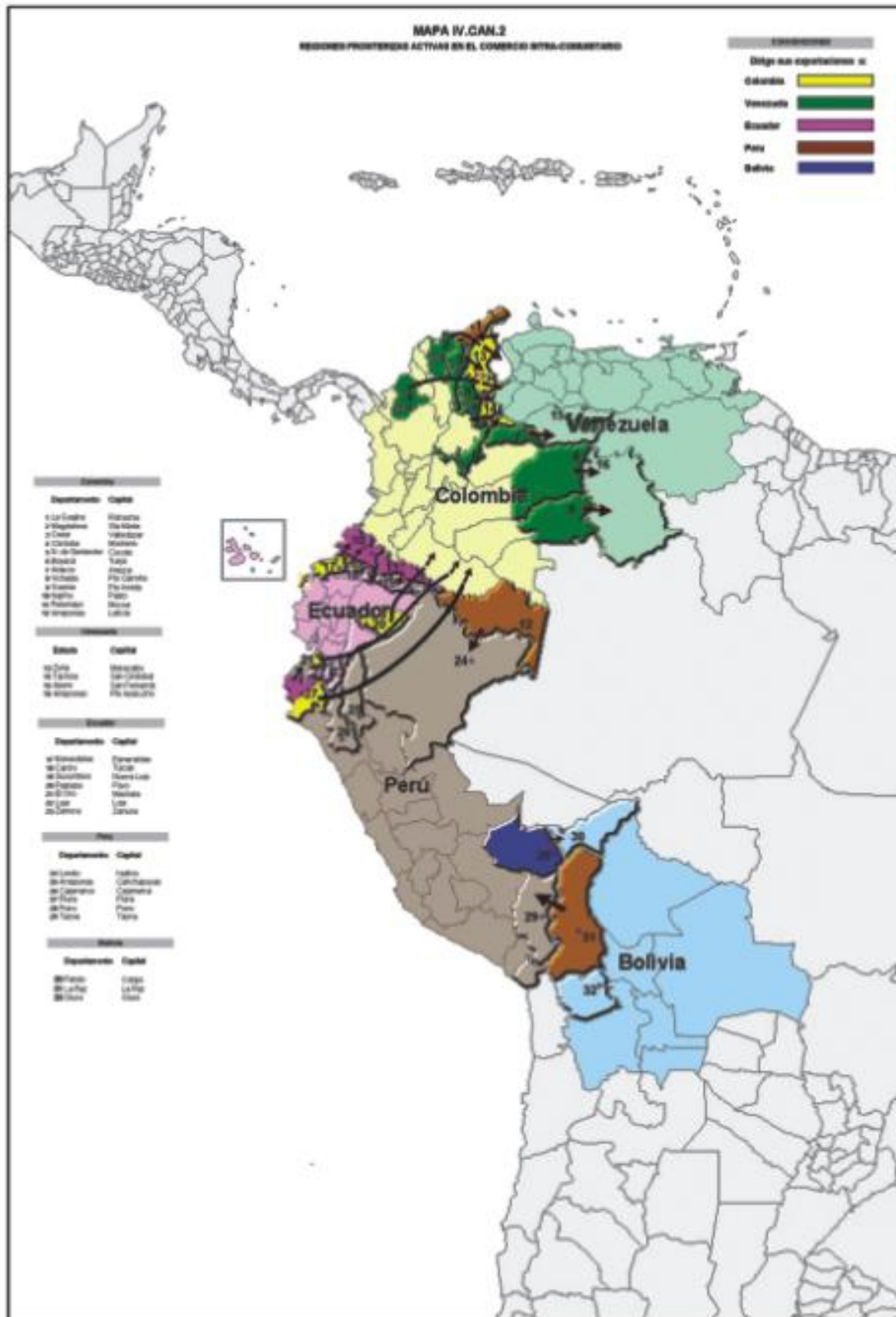
(1) Regiones Capitales

(2) Principales áreas metropolitanas.



Fuente: Elaboración del autor, sobre base cartográfica digital proporcionada por la Secretaría General de la Comunidad Andina.

GEOGRAFÍA ECONÓMICA DE LA COMUNIDAD ANDINA



Fuente: Elaboración del autor, sobre base cartográfica digital proporcionada por la Secretaría General de la Comunidad Andina.

CAPÍTULO CUARTO

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Cuadro IV. C. 6
COLOMBIA: Principales productos exportados a la CAN 2001
Dólares y porcentajes

NANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del dpto en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
87032200	Los demás vehículos con motor de Embolo o piston alternativo, de encendido por chispa, para el t	110.882.456	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	76.214.333 24.813.183 3.422.980	68,7% 28,2% 3,1%	6.461.111 6.431.960 616.100	6.461.111 6.431.960 616.100	6.461.111 6.431.960 616.100	69.753.222 24.813.183 2.806.880
30049029	Los demás medicamentos para tratamientos oncológicos o sida o destinados a sustituir totalmente la alimentación humana con exclusión de los productos de las partidas 3002 3005 3006	87.172.457	Antioquia Atlántico Cauca Córdoba Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	64.209 4.295.170 1.639.890 840 42.904.276 3.772.815 34.495.257	0,1% 4,9% 1,9% 0,0% 49,2% 4,3% 39,6%	7.760 124.001 1.145.325 236.325 236.325 85.292 143.416	7.760 124.001 1.145.325 236.325 236.325 85.292 143.416	21.000 310.544 494.365 840 4.977.223 319.112 5.175.066	35.643 1.489.149 494.365 840 26.251.191 3.368.411 18.894.067
17011190	Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear excepto la chancaca."	86.443.650	Risaralda Valle	4.111.969 87.844.900	4,8% 78,5%	1.111.969 87.844.900	1.111.969 87.844.900	1.111.969 87.844.900	3.936.079 85.855.450
87043100	Los demás vehículos para el transporte de mercanciamor de Embolo o piston, de encendido por chi	75.193.329	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	59.844.777 13.947.563 1.400.989	79,6% 18,5% 1,9%	28.299.383 8.790.084 1.400.989	28.299.383 8.790.084 1.400.989	28.299.383 8.790.084 1.400.989	31.545.394 5.157.479 1.400.989
87032300	Los demás vehículos con motor de Embolo o piston alternativo, de encendido por chispa, para el t	74.284.294	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	30.781.534 36.319.175 7.154.765 28.220	41,4% 48,9% 9,6% 0,0%	10.507.717 10.024.060 1.282.187 28.220	10.507.717 10.024.060 1.282.187 28.220	10.507.717 10.024.060 1.282.187 28.220	20.273.817 26.277.525 7.154.765 7.154.765
87032400	Los demás vehículos con motor de Embolo o piston alternativo, de encendido por chispa, para el t	43.846.098	Antioquia Atlántico Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	43.161.665 81.105 571.768 31.560	98,4% 0,2% 1,3% 0,1%	9.902.839 81.105 153.080 31.560	9.902.839 81.105 153.080 31.560	9.902.839 81.105 153.080 31.560	33.258.826 81.105 418.688 31.560
48184000	Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel	41.189.230	Antioquia Cauca Caldas Cundinamarca Risaralda Valle	6.005.403 274.676 11.680.015 18.640.731 4.588.405 6.236.275	14,6% 0,7% 28,4% 45,3% 11,1% 15,5%	442.713 82.683 3.779.301 531.704 2.081.196 1.327.539	442.713 82.683 3.779.301 531.704 2.081.196 1.327.539	2.520.322 82.683 5.431.192 285.507 1.282.187 22.398	285.354 191.993 2.469.522 17.568.316 1.282.187 4.886.338
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas, sin cacao"	40.110.468	Antioquia Atlántico Caldas Cauca Cundinamarca Magdalena Risaralda Valle	40.643 10.825.887 202.500 1.420.042 9.950 243.903 21.131.268	0,1% 27,0% 0,5% 3,5% 0,0% 0,6% 52,7%	122.907 1.198.345 202.500 1.420.042 9.950 243.903 1.327.476	122.907 1.198.345 202.500 1.420.042 9.950 243.903 1.327.476	9.504.635 202.500 1.336.461 9.950 243.903 13.903.252 2.816.174	40.643 9.504.635 202.500 1.336.461 9.950 243.903 13.903.252
84181000	Combinaciones de refrigerador y congelador-conserpuertas exteriores separadas."	37.676.463	Antioquia Caldas Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C.	4.262.631 25.289.394 8.103.138 22.940 360	11,3% 67,1% 21,5% 0,1% 0,0%	1.016.387 5.318.100 1.309.644 22.940 360	1.016.387 5.318.100 1.309.644 22.940 360	1.016.387 5.318.100 1.309.644 22.940 360	3.246.244 17.832.947 6.793.494 22.940 360
4022119	LAS DEMAS LECHES Y NATAS (CREMA) SIN ADICION DE AZUCAR NI OTRO EDULCORANTE EN POLVO, GRANULOS DEMAS FORMAS SOLIDAS, CON UN CONTENIDO DE MATERIAS GRASAS SUPERIOR O IGUAL AL 26% EN PESO, SOBRE PRODUCTO SECO	37.284.588	Antioquia Atlántico Bolívar Cauca Cesar Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C.	5.303.364 11.389.868 231.150 75.000 6.303.930 11.584.350 344.820 2.052.108	14,2% 30,5% 0,6% 0,2% 16,9% 31,1% 0,9% 5,5%	249.116 11.389.868 231.150 75.000 6.303.930 11.584.350 344.820 2.052.108	249.116 11.389.868 231.150 75.000 6.303.930 11.584.350 344.820 2.052.108	5.054.246 11.389.868 231.150 75.000 6.303.930 11.584.350 344.820 2.052.108	
17019900	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido."	31.464.015	Cauca Risaralda Valle	3.459.940 1.622.523 26.381.552	11,0% 5,2% 83,8%	50.586 1.622.523 4.441.235	50.586 1.622.523 4.441.235	50.586 1.622.523 4.441.235	3.409.354 1.622.523 21.940.317
49019900	Libros, folletos e impresos similares, excepto los diccionarios o enciclopedias."	29.096.489	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Quindío Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Tolima Valle	491.994 22.390.533 198.654 1.400 1.276 1.568.880 60 6 4.443.686	1,7% 77,0% 0,7% 0,0% 0,0% 5,4% 0,0% 0,0% 15,3%	1.019 1.383.790 5.683.010 3.751.124 16.988 303.745 1.400 1.200 143.349 6 6	1.019 1.383.790 5.683.010 3.751.124 16.988 303.745 1.400 1.200 143.349 6 6	16.988 11.572.609 198.654 1.400 76 1.070.665 60 6 203.034	303.745 11.572.609 198.654 1.400 76 1.070.665 60 6 203.034

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
87042200	Los demás vehículos para el transporte de mercancía de Embolo o piston, de	28.556.666	Antioquia	108.564	0.4%				108.564
			Cundinamarca	28.448.102	99.6%		15.085.934		13.362.168
40112000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilitarios y camionetas."	28.507.107	Cundinamarca	56.500	0.2%		27.000		29.500
			Valle	28.450.607	99.8%	26.162	7.367.364	732.296	20.324.785
62121000	Sostenes , y sus partes, incluso de punto."	25.584.542	Antioquia	19.906.105	77.8%	321.638	1.797.815	776.677	17.007.975
			Cundinamarca	4.356.486	17.0%	59.544	333.665	141.269	3.822.008
			Norte de Santander	226.835	0.9%				217.649
			Santa Fe de Bogotá D.C.	96.455	0.4%				9.186
			Santander	55.461	0.2%		1.729		96.455
			Valle	943.200	3.7%	39.938	128.812		53.732
			Antioquia	806.550	3.4%		461.430	326.415	18.705
			Cundinamarca	819	0.0%				819
48025290	Los demás papeles y cartones, con un máximo del 11% de fibras, en peso, obtenidas por procedimiento m	24.037.649	Risaralda	131.585	0.5%				131.585
			Santa Fe de Bogotá D.C.	8.147	0.0%		8.047		100
38082010	Fungicidas presentados en envases para la venta menor, o en forma de artículos."	22.170.969	Atlántico	23.090.548	96.1%	200.278	11.820.461	4.765.403	6.304.406
			Bolivar	9.552.956	43.1%	109.381	3.393.593	2.903.934	3.146.038
			Cundinamarca	11.288.947	50.9%	387.062	6.501.655	1.353.884	3.046.346
			Valle	1.329.066	6.0%	66.379	87.494	27.027	1.148.166
39041020	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias."	22.157.434	Bolivar	22.157.434	100.0%	1.627.926	9.480.916	6.966.351	4.082.241
			Antioquia	4.427.955	20.3%	24.853			4.403.102
			Atlántico	5.494.203	25.2%				5.494.203
			Cundinamarca	3.323.001	15.2%		72.895		3.250.106
			Magdalena	507.816	2.3%				56.460
			Risaralda	20.139	0.1%				20.139
			Santa Fe de Bogotá D.C.	9.928	0.0%				9.928
			Santander	3.215.179	14.7%				3.215.179
			Valle	4.842.259	22.2%	1.060.532	669.159		3.112.568
38083090	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores de crecimiento de las plantas, presentados en oír	21.717.845	Atlántico	9.925.234	45.7%	232.790	4.020.579	303.044	5.368.821
			Bolivar	10.405.548	47.9%	923.520	3.055.082	873.196	5.553.750
			Cundinamarca	1.255.179	5.8%		866.743	9.440	378.996
			Santa Fe de Bogotá D.C.	131.884	0.6%		125.172	6.712	
84182100	Refrigeradores domésticos de compresión."	20.583.809	Antioquia	3.424.581	16.6%		123.541		3.301.040
			Caldas	12.035.444	58.5%		1.627.053	972.126	9.436.265
			Cundinamarca	5.092.653	24.7%		215.586		4.877.067
			Norte de Santander	31.131	0.2%				31.131
			Antioquia	26.700	0.1%		18.059	4.842	3.799
			Cundinamarca	1.019	0.0%				1.019
			Risaralda	18.984	0.1%				18.984
			Santa Fe de Bogotá D.C.	20	0.0%		20		
			Valle	20.008.687	99.8%	127.403	3.300.999	2.252.443	14.327.842
38081019	LOS DEMAS INSECTICIDAS PRESENTADOS EN FORMA O EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR O EN ARTICULOS.	19.562.454	Antioquia	26.693	0.1%				26.693
			Atlántico	4.749.783	24.3%	40.980	1.133.177	1.720.913	1.854.713
			Bolivar	11.871.778	60.7%	211.104	3.452.911	2.338.695	5.869.068
			Cundinamarca	2.406.690	12.3%		377.894	146.525	1.882.271
			Meta	135.720	0.7%		135.720		
			Santa Fe de Bogotá D.C.	68.196	0.3%		2.069	6.137	59.990
			Valle	303.594	1.6%	7.798	114.499	41.479	139.818
			Antioquia	14.625.052	81.1%	177.001	964.144	249.870	13.234.037
			Cundinamarca	2.931.582	16.2%	28.805	160.631	57.962	2.684.194
			Norte de Santander	198.538	1.1%				198.538
			Santa Fe de Bogotá D.C.	52.007	0.3%			3.850	52.007
			Santander	2.024	0.0%				2.024
			Valle	234.087	1.3%	12.081	63.714		158.292
			Antioquia	21.720	0.1%				21.720
			Atlántico	1.638.982	10.0%	18.389	1.088.875	113.200	418.518
			Cauca	386.493	2.4%		168.807		217.686
			Córdoba	3.885	0.0%				3.885
			Cundinamarca	12.303.263	74.9%	32.129	2.856.570	2.081.072	7.333.492
			Santa Fe de Bogotá D.C.	349.711	2.1%	29.390	3.948		316.373
			Valle	1.725.117	10.5%	12.143	1.421.909	291.065	
87042100	Los demás vehículos para el transporte de mercancía de Embolo o piston, de encendido por com	16.301.668	Cundinamarca	16.301.668	100.0%				16.301.668

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
39031900	Poliestireno no expandible, en formas primarias."	14.974.288	Bolivar	14.972.923	100,0%	4.905	3.958.661	3.291.012	7.718.345
			Cundinamarca	188	0,0%				188
			Norte de Santander	1.177	0,0%				1.177
39202000	Las demas placas, hojas, películas, bandas y laminas/plasticos no celular, sin reforzar, ni estratit	14.704.250	Antioquia	52.832	0,4%	1.640	26.817		24.375
			Bolivar	12.491.402	85,0%	295.451	516.066	3.062.513	8.617.372
			Cundinamarca	2.154.979	14,7%		442.790	243.266	1.468.923
			Norte de Santander	3.300	0,0%				3.300
			Santa Fe de Bogotá D.C.	340	0,0%				340
			Valle	1.397	0,0%		233	794	370
19053000	GALLETAS DULCES "GAUFRES" O "WAFLES", BARQUILLOS Y OBLEAS.	14.595.506	Antioquia	11.787.523	80,8%	66.460	3.454.035	239.961	8.027.067
			Atlántico	13.152	0,1%				13.152
			Cundinamarca	282.173	1,9%		7.711		274.462
			Risaralda	2.034.826	13,9%		18.923	58.161	1.957.742
			Valle	477.832	3,3%				477.832
27011200	Hulla bituminosa."	14.455.949	Cesar	905.986	6,3%				905.986
			Cundinamarca	8.586.840	59,4%		2.720		8.279.019
			La Guajira	3.335.683	23,1%				3.335.683
			Norte de Santander	1.627.440	11,3%			145.385	1.482.055
72104100	Productos laminados planos de hierro o de acero, de anchura superior o igual a 600	13.649.755	Atlántico	7.154.464	52,4%	1.304.376	3.024.122	227.847	2.598.119
			Cundinamarca	6.495.291	47,6%	1.893.653	3.565.661	896.343	139.634
			Antioquia	3.033.257	23,1%		489.540		2.330.046
			Atlántico	19.078	0,1%				19.078
			Bolivar	104.857	0,8%		104.857		
			Cauca	40.154	0,3%		40.154		
			Cesar	21.504	0,2%				21.504
39233000	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares/capacidad inferior a 18,9 litros (5 gal.)."	13.140.642	Cundinamarca	9.394.369	71,5%	69.594	2.764.415	640.488	5.919.872
			Meta	2.969	0,0%				2.969
			Norte de Santander	12.531	0,1%				12.531
			Santa Fe de Bogotá D.C.	424.911	3,2%		53.189	32.415	339.307
			Valle	87.012	0,7%	1.222	25.652	44.838	15.300
60023000	Flejos de punto, de anchura superior a 30 cm, contenido de hilados de elastomeros o de hilos	12.705.649	Antioquia	107.101	0,8%		86.331		20.770
			Cundinamarca	11.585.200	91,2%	5.581	5.584.790	82.954	5.911.875
			Santa Fe de Bogotá D.C.	1.013.348	8,0%				1.013.348
73062000	Los demas tubos de entubado o de produccion del utilizados para la extraccion de petrleo o de	12.465.903	Bolivar	12.465.903	100,0%		140.640	795.913	11.529.350
48202000	Cuadernos.	12.391.716	Antioquia	171.357	1,4%		7.830	3.166	160.541
			Bolivar	5.571	0,0%				5.571
			Cundinamarca	176.451	1,4%		1.130		175.321
			Risaralda	948.045	7,7%				948.045
			Santander	9	0,0%				9
			Valle	11.090.083	89,5%		2.242.015	505.456	8.342.612
69089000	Las demas baldosas y losas de ceramica, para pavivestimiento, barnizadas o esmaltadas, y dema	12.389.600	Antioquia	1.466.644	11,8%		301.422	23.687	1.141.535
			Cundinamarca	4.001.898	32,3%	3.896	2.915.062		1.082.940
			Norte de Santander	6.904.941	55,7%		562.178		6.342.763
			Santa Fe de Bogotá D.C.	171	0,0%		171		
			Valle	15.946	0,1%		15.946		
			Antioquia	8.532.284	72,0%	27.676	1.703.193	43.718	6.787.697
			Atlántico	1.289.371	10,9%		13.277		1.276.094
			Caldas	202.430	1,7%		8.028		194.402
			Cundinamarca	521.757	4,4%		69.542		452.215
			Norte de Santander	640.079	5,4%				640.079
			Risaralda	37.283	0,3%	12.422	8.175		16.686
			Santa Fe de Bogotá D.C.	92.256	0,8%				92.256
			Santander	233.619	2,0%	1.101	1.200		231.318
			Tolima	134.721	1,1%				134.721
			Valle	172.220	1,5%	13.145	35.917	4.807	118.351
			Boyaca	4.073.282	35,6%		1.875	1.357.185	2.714.222
			Cundinamarca	6.500.612	56,7%		153.909	5.810.913	535.790
			Norte de Santander	863.876	7,5%				863.876
			Santa Fe de Bogotá D.C.	18.598	0,2%		18.598		
27040010	Coques y semicoques de hulla."	11.456.368	Antioquia	7.470	0,1%				7.470
			Atlántico	351.906	3,1%				351.906
			Bolivar	14.756	0,1%				14.756
			Cundinamarca	169.910	1,5%	1.236	28.283	35.162	105.229
			Valle	10.887.739	95,2%	21.765	9.498.298	660.083	707.593

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino		
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU
04022111	Leche y Nata sin adición de azúcar	11.247.343	Antioquia	2.843.945	25.3%			
			Cesar	8.403.398	74.7%			2.843.945
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de soja (soya), incluso molidos	11.241.920	Cauca	11.219.850	99.8%			8.403.398
			Valle	22.070	0.2%			2.905
87060090	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 887.02, 87.04 y 87.05."	11.200.492	Bolívar	954.000	8.5%			954.000
			Cundinamarca	10.246.492	91.5%			3.068.580
			Antioquia	25.028	0.2%			
30045010	Medicamentos, excepto de las partidas 30.02, 30.03 y 30.04, incluidos en mezclas o sin mez.	11.108.173	Atlántico	2.468.008	22.2%			172.006
			Cauca	59.727	0.5%			25.746
			Cundinamarca	3.224.019	29.0%			2.337.644
			Santa Fe de Bogotá D.C.	3.560.355	32.3%			3.576.476
			Valle	1.740.436	15.7%			
			Atlántico	146.528	1.3%			146.528
			Bolívar	190.722	1.7%			190.722
			Bogotá	2.400	0.0%			2.400
07149000	Arruz, de salep, aguaturmas (patacas) y raíces, tubérculos similares ricos en fécula o en in	11.053.140	Cesar	487.339	4.4%			487.339
			Córdoba	2.589.919	23.4%			2.589.919
			La Guajira	119.000	1.1%			119.000
			Norte de Santander	844.117	7.6%			844.117
			Sucre	6.673.115	60.4%			6.673.115
38082090	Funcionas presentados en otras formas, excepto acompañados de cobre."	11.020.318	Antioquia	286.871	2.6%			1.928
			Atlántico	7.140.627	64.8%			1.317.575
			Bolívar	3.222.217	29.2%			175.970
			Cundinamarca	357.203	3.2%			74.339
			Santa Fe de Bogotá D.C.	13.400	0.1%			
06031040	Rosas Frescas	11.020.318	Antioquia	286.871	2.6%			1.928
			Atlántico	7.140.627	64.8%			1.317.575
			Bolívar	3.222.217	29.2%			175.970
			Cundinamarca	357.203	3.2%			74.339
			Santa Fe de Bogotá D.C.	13.400	0.1%			
52094200	Tejidos de mezclilla	10.787.730	Antioquia	10.571.309	98.0%			3.024.642
			Cundinamarca	13.107	0.1%			4.590
			Norte de Santander	2.445	0.0%			2.445
			Santander	200.869	1.9%			200.869
01051100	Pollitos (genero Gallus domesticus) de peso inferior a 185 gr."	10.688.581	Atlántico	54.000	0.5%			54.000
			Cundinamarca	83.773	0.8%			44.900
			Santander	10.376.927	97.0%			10.141.502
			Tolima	183.881	1.7%			
			Antioquia	9.557	0.1%			9.545
			Cundinamarca	8.584.229	80.6%			1.790.605
			Norte de Santander	329	0.0%			329
			Quindío	1.465	0.0%			1.465
			Risaralda	4.907	0.0%			2.452
			Santa Fe de Bogotá D.C.	256.852	2.4%			256.382
			Valle	1.788.506	16.8%			1.340.512
03034200	Diatos y publicaciones periódicas, impresos, excepto se publiquen cuatro veces por semana como	10.463.640	Bolívar	9.092.390	86.9%			9.092.390
			Nariño	1.371.250	13.1%			1.371.250
			Antioquia	1.237.551	11.9%			439.851
			Bolívar	4.529.749	43.5%			36.236
			Cundinamarca	3.922.338	37.6%			4.520.947
			Santa Fe de Bogotá D.C.	261.928	2.5%			3.267.700
			Santander	660	0.0%			258.337
			Valle	471.692	4.5%			660
			Caldas	1.806.931	18.3%			448.989
			Cauca	81.450	0.8%			1.523.132
			Cundinamarca	625.659	6.3%			81.450
			Valle	7.374.400	74.6%			106.134
			Antioquia	1.223	0.0%			253.591
			Caldas	7.632.257	77.6%			5.187.789
			Cundinamarca	2.195.218	22.3%			1.223
			Norte de Santander	350	0.0%			3.697.428
			Santa Fe de Bogotá D.C.	163	0.0%			536.828
			Valle	751.218	7.6%			350
			Antioquia	5.416.884	55.1%			6.099
			Cundinamarca	130.766	1.3%			163
			Santa Fe de Bogotá D.C.	3.533.686	35.9%			24.444
			Valle					8.894
			Antioquia					717.680
			Cundinamarca					6.894
			Santa Fe de Bogotá D.C.					3.213.299
			Valle					130.766
			Antioquia					1.678.584

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del dpto en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	
04070010	Huevos de ave con cascara para incubar, frescos."	9.755.676	Atlántico Cundinamarca Santander	12.420 5.774 9.737.482	0.1% 0.1% 99.8%		2.040		12.420 3.734 9.737.482
60029300	Los demas tejidos de punto, de fibras sinteticas/artificiales."	9.642.565	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Santander	438.108 8.564.759 3.803 1.070 484.873 179.952	4.5% 88.8% 0.0% 0.0% 4.7% 1.9%	244.215	2.391.419	44.044	193.893 6.129.296 3.803 454.873 30.046 1.858.244
39021000	Polipropileno, en formas primarias."	9.447.671	Bolivar Santa Fe de Bogotá D.C.	9.446.001 1.670	100.0% 0.0%	595.046	4.149.982	2.842.729	1.858.244 1.670
73211110	Cochinas de uso domestico, de combustible gaseoso, otros combustibles, de fundicion, hierro o ace	9.369.629	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C.	563.406 8.689.902 135.974 347	6.0% 92.5% 1.5% 0.0%	18.509	384.838		163.528 8.266.555 135.974
61082100	Bragas, de punto, de algodOn, para mujeres o niña"	9.219.442	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	5.153.726 3.748.501 226.370 30.527 60.318	55.9% 40.7% 2.5% 0.3% 0.7%	16.334	138.076	13.029	4.986.287 3.100 226.370 30.527 50.540
27090000	Aceites crudos de petroleo o de minerales bitumin"	9.196.030	ND	9.196.030				9.196.030	
61091000	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO, DE ALGODON.	8.967.766	Antioquia Atlántico Caldas Cundinamarca Norte de Santander Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Tolima Valle	5.184.521 93.011 19.923 2.924.461 12.280 56.843 16.287 94.596 235.980 329.864	57.8% 1.0% 0.2% 32.6% 0.1% 0.6% 0.2% 1.1% 2.6% 3.7%	55.336	834.044	4.282.787 93.011 11.311 2.643.202 12.280 52.844 16.181 90.444 229.677 297.961 421.450	
17041010	CHICLES Y DEMAS GOMAS DE MASCAR RECUBIERTOS DE AZUCAR.	8.843.791	Antioquia Cundinamarca Valle	952.252 19.110 7.872.429	10.8% 0.2% 89.0%	1.680	925.018	4.104	
40111000	Neumaticos nuevos de caucho, de tipo de los utilautomoviles de turismo (incluidos los familiar.	8.618.662	Antioquia Cundinamarca Valle	7.546 942 8.610.174	0.1% 0.0% 99.9%	437.643	1.909.633	2.434.177	3.080.976
39219000	Las demas placas, hojas, pelculas, bandas y lamireforzados, estratificados), excepto celulares	8.585.513	Antioquia Bolivar Cauca Cundinamarca Magdalena Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	1.285.893 5.405.422 18.296 433.457 1.990 1.292.271 44 143.910	15.0% 63.0% 0.2% 5.0% 0.0% 15.1% 0.0% 1.7%	1.020	3.861.582	287.338 310.307 408.633 2.760.691 13.316 303.920 1.990 1.292.215 44 19.329	
21069090	Las demas preparaciones alimenticias N.P."	8.570.676	Atlántico Cauca Cundinamarca Valle	123.189 16.065 1.229.200 3.211.550	1.4% 0.2% 14.3% 37.5%	11.840	16.065		111.349 1.229.200 434.453 1.644.233
07019000	Las demas papas frescas o refrigeradas."	8.515.653	Boyaca Cordoba Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C.	3.990.672 5.310.161 19.185 602.667 21.600	46.6% 62.4% 0.2% 7.1% 0.3%		49.079		2.297.360 5.310.161 19.185 602.667 21.600
39220100	Las demas placas, hojas, pelculas, bandas y lamipiAstico no celular, sin reforzar, ni estratifi	8.322.228	Antioquia Bolivar Caldas Cundinamarca Norte de Santander Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	2.309.752 87.731 1.195 5.184.941 8.267 2.711 51.613 5.218	27.8% 1.1% 8.1% 62.3% 0.1% 0.0% 0.6% 0.1%			10.459 87.731 671.995 1.476.700 8.267 2.711 331 5.218	

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
33029000	Mezclas de sustancias odoríferas (incluidas las dicalcoílicas) a base de una o varias de estas s	8.306.224	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	19.010 8.255.057 2 32.155	0.2% 98.4% 0.0% 0.4%	55.890 1.403.212 2 12.225	1.403.212 2 12.225	3.426.783	19.010 3.369.172 19.930
39076000	Poliuretano de etileno, en formas primarias."	8.222.104	Antioquia	8.222.104	100.0%	875.487	1.850.938	1.574.895	3.920.784
73089090	Las demás construcciones o partes de construcción fundición hierro o acero, excepto las contrucc	8.093.966	Atlántico Bolívar Cauca Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	6.196.658 353.288 1.256.535 132.926 5.680 148.879	76.6% 4.4% 15.5% 1.6% 0.1% 1.8%	221.165 1.242 1.151.883 57.871 150 138.048	1.242 1.151.883 57.871 150 138.048	6.196.658 281.152 46.665 32.499 5.530 10.831	
61071100	Calzoncillos, de punto, de algodón, para hombres"	8.043.610	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Valle	6.613.476 1.288.241 25.397 116.496	82.2% 16.0% 0.3% 1.4%	58.156 266.671 N/A N/A	221.165 266.671 3.139 N/A	11.139 3.139 N/A N/A	6.323.016 1.018.431 25.397 116.496
39235000	Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de plástico."	7.988.211	Antioquia Arauca Bolívar Cauca Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	66.936 1.929 51.785 7.595 7.133.224 572.975 153.767	0.8% 0.0% 0.6% 0.1% 89.3% 7.2% 1.9%	18.116 N/A 51.785 6.555 53.481 113.606 84.834	47.677 N/A 51.785 6.555 297.382 61 72	1.143 1.929 1.040 1.040 2.161.416 347.407 68.861	
62046200	Pantalones, pantalones con peto o cortos, de algomujeres o niñas, excepto los de punto."	7.979.860	Antioquia Atlántico Caldas Cundinamarca Norte de Santander Risarcald Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Tolima Valle	6.395.355 265.302 12.239 671.761 31.313 17.545 50.756 102.554 2.520 430.515	80.1% 3.3% 0.2% 8.4% 0.4% 0.2% 0.6% 1.3% 0.0% 5.4%	71.547 7.667 1.213 49.721 N/A 17.545 N/A 985 N/A 55.767	1.376.356 7.667 1.213 49.721 N/A 17.545 N/A 8.267 N/A 3.648	885 257.635 11.026 622.040 31.313 50.756 93.302 2.520 273.231	
54021000	Hilados de alta tenacidad de nailon o de otras resinas acondicionar para la venta al	7.893.072	Antioquia Santa Fe de Bogotá D.C.	7.867.773 25.299	99.7% 0.3%	72.606	7.789.552	5.615	25.299 23.416
22029000	Las demás bebidas no alcohólicas, con exclusión de frutas o de legumbres y hortalizas de la pa	7.858.625	Antioquia Bolívar Cundinamarca Valle	51.177 22.500 238.900 7.546.048	0.7% 0.3% 3.0% 96.0%	N/A N/A N/A 2.051.698	N/A N/A 96.819 1.791.160	27.761 22.500 136.130 3.703.190	
85243200	DISCOS PARA SISTEMAS DE LECTURA POR RAYOS LASER, PARA REPRODUCIR ÚNICAMENTE SONIDO.	7.832.720	Atlántico Córdoba Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	1.128 405 7.083.297 45.388	0.0% 0.0% 90.4% 0.6%	N/A N/A 2.040 11.583	1.128 N/A 2.286.711 2.949	405 N/A 656.901 30.856	
38083010	Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores de crecimiento de las plantas, presentados en env	7.812.770	Atlántico Bolívar Cundinamarca Meta	2.121.157 4.019.821 1.629.880 42.112	27.1% 51.5% 20.9% 0.5%	1.676.058 24.738 22.821 42.112	251.675 549.825 441.472 N/A	193.424 2.312.256 1.165.387	
33059000	Las demás preparaciones capilares (p.ej.: brillantizadores)"	7.648.598	Antioquia Cauca Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	144.221 42.408 6.439.357 55.822 966.790	1.9% 0.6% 84.2% 0.7% 12.6%	144.221 N/A 54.250 24.622 651.852	7.211 42.408 980.032 257.410	137.010 N/A 4.183.658 31.200 57.528	
64039900	Los demás calzados , con suela de caucho, plástico, textil o regenerado, y parte superior (cor	7.623.755	Antioquia Atlántico Caldas Cundinamarca Meta Norte de Santander Risarcald Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	1.294.434 7.148 466.495 879.752 4.130 446.703 26.883 88.869 752.262 3.657.079	17.0% 0.1% 6.1% 11.5% 0.1% 5.9% 0.4% 1.2% 9.9% 48.0%	5.637 3.746 368.826 2.150 N/A 12.499 23.350 456.729 744.264	512.250 3.402 97.669 376.379 4.130 12.499 23.350 296.533 2.912.815	776.547 3.402 97.669 376.379 4.130 434.204 3.533 88.869 296.533 2.912.815	
85443000	Juegos de cables para bujías de encendido y demascables del tipo de los utilizados en los medio	7.272.165	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Risarcald Santa Fe de Bogotá D.C.	7.271.367 290 215 260	100.0% 0.0% 0.0% 0.0% 0.0%	18.619	7.252.748	250	250

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
61099090	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE LAS DEMAS MATERIAS TEXTILES.	7.224.458	Antioquia	4.100.434	56,8%	87.128	1.149.591	29.929	2.853.786
			Caldas	7.832	0,1%		4.726		3.106
			Cundinamarca	2.851.795	39,5%		490.201	853	2.360.741
			Norte de Santander	17.248	0,2%				17.248
			Risaralda	62.853	0,9%				62.853
			Santa Fe de Bogotá D.C.	12.299	0,2%				12.299
			Santander	59.454	0,8%				59.454
			Valle	112.543	1,6%		54.529	201	57.813
			Antioquia	3.247.649	45,7%		331.105		2.916.544
			Atlántico	18.852	0,3%		1.242		17.610
84185000	Los demas armarios, arcas, vitrinas, mostradores similares para la producción de fib."	7.099.124	Bolivar	1.508.112	21,2%			2.439	1.505.673
			Caldas	38.258	0,5%				38.258
			Cauca	1.416.281	20,0%		773.058		643.223
			Cundinamarca	453.802	6,4%		24.732		429.070
			Norte de Santander	103.855	1,5%				103.855
			Santa Fe de Bogotá D.C.	47.106	0,7%		47.106		
			Valle	265.209	3,7%				265.209
			Antioquia	5.779.806	82,0%		52.733	3.050.626	2.676.447
			Cundinamarca	17.009	0,2%			12.007	5.002
			Norte de Santander	900	0,0%				900
52093200	algodon, supigual a 85% en peso, de ligamento sarga o cruz	7.051.775	Tolima	1.172.979	16,6%		4.660		1.188.319
			Valle	81.091	1,1%				81.091
			Antioquia	7.039.751	100,0%	1.638.546	485.169	901.682	4.014.374
			Atlántico	14.664	0,2%				14.664
			Atlántico	6.199.989	88,3%	235.820			5.964.169
			Bolivar	808.030	11,5%		65.412	30.056	712.562
			Cundinamarca	572	0,0%				572
			Antioquia	129.375	1,9%				129.375
			Atlántico	15.784	0,2%		15.784		
			Cauca	721.357	10,4%		313.927	407.430	
30041010	Medicamentos, excepto de las partidas 30.02, 30.0constituidos por productos mezclados o sin mez	6.951.951	Cundinamarca	4.037.723	58,1%	10.501	735.480	641.428	2.650.316
			Santa Fe de Bogotá D.C.	691.670	9,9%	13.350	67.769	2.133	608.418
			Valle	1.356.042	19,5%	770	1.170.624	184.648	
			Antioquia	6.436.806	94,0%				6.436.806
			Cesar	360.517	5,3%				360.517
			Cundinamarca	28.427	0,4%			28.427	
			La Guajira	24.120	0,4%				24.120
			Antioquia	216.900	3,2%				216.900
			Atlántico	3.935.250	57,5%				3.935.250
			Córdoba	2.550.050	37,3%				2.550.050
07133190	LOS DEMAS FRUOLES DE LAS ESPECIES VIGNA MUNGO HEPPER O VIGNA RADIATA.	6.790.036	Cundinamarca	136.853	2,0%				136.853
			Atlántico	244.400	3,6%				244.400
			Córdoba	1.334.330	19,7%				1.334.330
			Norte de Santander	3.953.231	58,2%				3.953.231
			Santander	196.100	2,9%				196.100
			Sucre	1.061.975	15,6%				1.061.975
			Antioquia	3.945.850	58,3%	794	966.331	112.023	2.866.702
			Atlántico	80.693	0,9%		4.654	112	85.927
			Cundinamarca	959.911	14,2%				959.911
			Norte de Santander	549.261	8,1%				549.261
76151919	LOS DEMAS ARTICULOS DE USO DOMESTICO DE ALUMINIO.	6.773.746	Valle	1.258.031	18,6%		235.608	11.936	1.010.487
			Antioquia	505.459	7,5%	1.785	80.298		423.376
			Caldas	200	0,0%				200
			Cundinamarca	141.306	2,1%		49.775	13.808	77.723
			Santa Fe de Bogotá D.C.	3.756.963	55,5%		17.950		3.799.013
			Valle	2.367.919	35,0%		85.940	25.337	2.256.642
			Risaralda	13.054	0,2%				13.054
			Valle	6.693.289	99,8%	31.036	3.131.260		3.530.993
			Cundinamarca	6.009.795	90,3%		2.758.421	304.774	2.946.600
			Risaralda	644.000	9,7%				644.000
85042300	Transformadores de dielectrico liquido, de potencia superior a 10.000 kVA."	6.653.795	Antioquia	340.179	5,1%				340.179
			Atlántico	700.406	10,6%				700.406
			Caldas	37.100	0,6%				37.100
			Cesar	306.213	4,6%				306.213
			Cundinamarca	558.525	8,4%				558.525
			Magdalena	4.621.745	69,6%				4.621.745
			Santander	74.171	1,1%				74.171
			Antioquia	6.638.339	100,0%				6.638.339

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
11072000	Maita, tostada."	6.596.628	Bolivar	6.596.628	100,0%				
15171000	Margarina, con exclusion de la margarina líquida."	6.552.689	Cundinamarca	5.907.004	90,1%	699.122	153.966	5.053.916	
			Mágdalena	195.297	3,0%			195.297	
			Valle	450.388	6,9%	34.125		416.263	
87086010	EJES PORTADORES.	6.349.729	Cundinamarca	4.584	0,1%	567		4.017	
			Meta	7.767	0,1%			7.767	
			Norte de Santander	2.558	0,0%			2.558	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	118	0,0%			118	
			Santander	6.334.702	99,8%	563		6.334.139	
85445910	LOS DEMAS CONDUCTORES	6.328.724	Antioquia	27.861	0,4%			27.861	
			Cundinamarca	156.168	2,5%	36.236		119.932	
			Valle	6.144.695	97,1%	393.549		5.559.131	
49019100	Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículo"	6.262.385	Antioquia	50	0,0%			50	
			Cundinamarca	5.268.667	84,1%	32.349	576.437	3.617.313	
			Norte de Santander	408.391	6,5%			408.391	
			Risaralda	33.838	0,5%	1.129		32.709	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	64.653	1,0%			64.653	
			Valle	486.781	7,8%	37.035	1.430	448.316	
18063200	Chocolate y sus preparaciones alimenticias, en bitabletas o barras, sin rellenar."	6.235.411	Antioquia	6.016.921	96,5%	1.846.469		4.170.452	
			Cundinamarca	201.693	3,2%			201.693	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	3	0,0%	3		3	
			Valle	16.794	0,3%	11.607		5.187	
48112100	Papel y carton autoadhesivo, en bobinas o en hojas"	6.099.974	Antioquia	5.274.766	86,5%	82.463	1.145.089	1.269.129	
			Cundinamarca	1.426	0,0%			1.426	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	19	0,0%	19		19	
			Valle	823.763	13,5%	160.078	281.950	381.735	
33051000	Champúes."	6.054.081	Antioquia	158.328	2,6%		39.356	118.972	
			Cauca	7.739	0,1%			7.739	
			Cundinamarca	4.462.787	73,7%	26.287	1.298.793	212.217	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	6.058	0,1%		6.058		
			Valle	1.419.169	23,4%	861.397	394.214	163.558	
87082100	Cinturones de seguridad."	6.020.572	Antioquia	277	0,0%			277	
			Cundinamarca	6.020.273	100,0%	1.231.863	177	4.788.233	
			Valle	22	0,0%	22		22	
41043900	Los demas cueros y pieles de bovino y de equinoapergaminados o preparados despues del curtido,	5.780.076	Antioquia	46.730	0,8%		111	46.619	
			Atlántico	3.826.432	66,2%	837.429	181.726	2.807.277	
			Bolivar	301.624	5,2%			301.624	
			Boyaca	240	0,0%			240	
			Cundinamarca	539.188	9,3%	23.127		516.061	
			Norte de Santander	36.976	0,6%			36.976	
			Risaralda	984.911	17,0%			984.911	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	43.975	0,8%			43.975	
39023000	Copolimeros de propileno, en formas primarias."	5.764.725	Bolivar	5.685.225	98,6%	327.329	543.908	2.481.096	
			Cundinamarca	79.500	1,4%			79.500	
84805000	Moldes para vidrio."	5.739.675	Antioquia	5.598.979	97,5%		889.431	982.893	
			Cundinamarca	140.696	2,5%	58.806	3.805	3.726.655	
73061000	Los demas tubos del tipo de los utilizados en oleagocoductos, de hierro o acero."	5.736.392	Bolivar	5.736.392	100,0%	179.902	729.934	218.745	4.607.811
30049021	LOS DEMAS ANESTESICOS PARA USO HUMANO.	5.701.369	Antioquia	845.438	14,8%	37.840	41.087	520.502	246.009
			Cundinamarca	4.851.317	85,1%	265.435	961.658	1.533.759	2.090.465
			Valle	4.614	0,1%	2.361		2.253	
02013000	Carne de bovino deshuesado, fresco o refrigerado."	5.634.206	Atlántico	1.449.987	25,7%			1.449.987	
			Cesar	728.000	12,9%			728.000	
			Norte de Santander	2.317.560	41,1%			2.317.560	
			Santander	1.138.659	20,2%			1.138.659	
85071000	Acumuladores electricos de plomo, del tipo de los para el arranque de los motores de Embolo"	5.624.937	Antioquia	22.864	0,4%			22.864	
			Atlántico	98.611	1,8%	14.014		84.597	
			Caldas	2.541	0,0%	2.541		2.541	
			Risaralda	91	0,0%	91		91	
			Valle	5.501.030	97,8%	1.609.580	2.035.788	1.855.662	
48193010	Sacos o bolsas multiplegos, de papel, carton, guaculosa o napas de fibras de celulosa, con un.	5.603.239	Valle	5.603.239	100,0%		684.143	13.200	4.905.896

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
94049000	Los demás artículos de cama y artículos similares (edredones)."	5.524.586		874.744	15,8%		149.879		724.865
			Antioquia	233.698	4,2%				233.698
			Atlántico	3.458.228	62,6%	91.480	106.238	12.883	3.247.627
			Cundinamarca	12.353	0,2%				12.353
			Norte de Santander	915.161	16,6%				915.161
			Santa Fe de Bogotá D.C.	5.273	0,1%				5.273
			Santander	25.129	0,5%	2.192	3.879		19.058
06031010		5.498.353	Cundinamarca	5.498.353	100,0%			60	5.498.763
			Antioquia	2.566.537	46,9%	1.850	262.158		2.302.529
			Atlántico	108.145	2,0%				108.145
			Caldas	609.652	11,1%		23.375		586.277
			Cundinamarca	1.001.047	18,3%		261.026	136	739.885
			Norte de Santander	15.414	0,3%				15.414
			Risaralda	67.725	1,2%	25.076	7.459		35.190
			Santa Fe de Bogotá D.C.	117.349	2,1%		2.944		114.405
			Santander	82.582	1,5%	1.672	1.500		79.410
			Tolima	165.998	3,0%				165.998
			Valle	736.373	13,5%	38.371	422.524	60.477	215.001
			Antioquia	130.259	2,4%		7.825		122.434
			Bolívar	153.520	2,8%				153.520
			Boyacá	10.611	0,2%				10.611
			Cauca	14.733	0,3%				14.733
			Cundinamarca	933.378	17,2%	331	52.244	25.127	855.676
			Norte de Santander	3.165	0,1%				3.165
			Quindío	3.921	0,1%				3.921
			Santa Fe de Bogotá D.C.	8.039	0,1%		70		7.969
			Valle	4.172.613	76,8%		26.543	7.306	4.138.764
17023020	Jarabe de glucosa, sin o con un contenido de fructosa en peso, en estado seco inferior al 20%."	5.362.176	Antioquia	23.921	0,4%				23.921
			Cauca	79.485	1,5%		79.485		
			Valle	5.258.770	98,1%		1.555.527	13.430	3.689.813
87032100	Los demás vehículos con motor de Embolo o piston alternativo, de encendido por chispa, para el t	5.338.635	Cundinamarca	5.338.635	100,0%				
			Antioquia	940.235	17,7%	4	217.037	105.560	617.634
			Atlántico	2.537	0,0%		2.537		
			Bolívar	4.900	0,1%				4.900
			Caldas	1.594	0,0%		22	102	1.470
			Cundinamarca	4.128.610	77,6%	2.309	310.299	73.540	3.742.462
			Norte de Santander	160	0,0%				160
			Risaralda	9.223	0,2%		1.398		7.825
			Santa Fe de Bogotá D.C.	63.542	1,2%		12.090	1.543	49.909
			Santander	69	0,0%				69
			Valle	169.216	3,2%		43.962	17.274	107.980
			Antioquia	6.317	0,1%	6.317			
			Cundinamarca	5.272.318	99,7%	621.342	2.069.784	2.581.192	
			Santa Fe de Bogotá D.C.	1.000	0,0%				1.000
			Valle	6.836	0,1%	6.806	230		
			Antioquia	967.579	18,4%	30	474.510	60.986	432.053
			Atlántico	33.682	0,6%		3.050	2.419	28.213
			Bolívar	193.041	3,7%				193.041
			Caldas	4.814	0,1%		10	354	4.450
			Cauca	390	0,0%				390
			Cundinamarca	2.769.475	52,7%	48.697	903.857	442.884	1.374.037
			Magdalena	92	0,0%		92		
			Norte de Santander	42.540	0,8%				42.540
			Risaralda	35.523	0,7%	1.092	5.971		28.460
			Santa Fe de Bogotá D.C.	140.656	2,7%		5.025	4.896	130.735
			Santander	44.815	0,9%		3.363		41.452
			Valle	1.022.849	19,5%	29.283	118.673	94.780	780.113
			Cundinamarca	5.232.526	100,0%		948.130	72.880	4.211.506
83091000	Tapas corona, de metales comunes."	5.219.410	Antioquia	2.694.168	51,6%		993.396	1.155.535	1.585.237
			Cundinamarca	2.349.334	45,0%		1.155.775	80.262	1.113.297
			Santa Fe de Bogotá D.C.	469	0,0%		469		
			Valle	175.439	3,4%	2.049	4.315	103.078	65.997
01029090	Los demás bovinos, excepto reproductores de raza lidia."	5.210.867	Cesar	5.006.342	96,1%				5.006.342
			Córdoba	204.525	3,9%				204.525

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
21011100	EXTRACTOS ESSENCIALES Y CONCENTRADOS DE CAFE.	5.189.938	ND	5.189.938	100,0%	125.658	2.677.224	1.561.922	825.134
19059000	LOS DEMAS PRODUCTOS DE PANADERIA PASTELERIA O GALLERIA INCLUSO CON CACAO.	5.148.006	Antioquia Atlántico Risaralda Valle	3.233.073 10.771 1.478.119 427.043	62,8% 0,2% 28,7% 8,3%	14.287 1.712.397 10.296	1.712.397 315.661 56.539	120.986 140.474	1.385.403 10.771 1.011.688 370.504
41043100	Los demas cueros y pieles de bovino y de equino, apergamizados o preparados después del curtido,	5.148.822	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	5.059.575 28.412 7.790 53.045	98,3% 0,6% 0,2% 1,0%	103.342	70.396	74.099	4.811.738 28.412 7.790 13.165
61071200	Calzoncillos, de punto, de fibras sintéticas o arpara hombres o niños."	5.049.030	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Valle	2.634.358 1.642.946 770.639 1.687	52,2% 32,5% 15,3% 0,0%	6.095	62.057	135	2.566.071 1.387.953 770.639 1.138
70132900	Artículos de vidrio para beber (vasos, copas, eticos de cristal al plomo y los de vitroceramica	4.978.568	Antioquia Cundinamarca Risaralda Valle	128.470 2.719.708 101.951 2.028.429	2,6% 54,6% 2,0% 40,7%	61.099	2.142.308	319.913	113.056 196.388 30.295 1.897.930
27100011	Gasolina de aviación."	4.805.739	ND	4.805.739	100,0%			4.805.739	
72104900	Productos laminados planos de hierro o de acero, de anchura superior o igual a 600	4.756.464	Atlántico Cundinamarca	4.570.927 185.537	96,1% 3,9%	315.828	696.616	33.089	3.525.594 49.656
21069010	Povos para la fabricación de budines, cremas, nepostres, gelatinas y similares."	4.683.702	Cundinamarca Valle	14.295 4.669.407	0,3% 99,7%				14.295 4.660.852
39072030	Poliésteres polioles derivados del Oxido de propilformas primarias."	4.650.522	Antioquia Bolívar	4.650.247 275	0,0% 0,0%	362.342	218.261	2.081.905	275 1.987.739 387.156
64062000	Suelas y tacones, de caucho o de plástico."	4.641.187	Atlántico Caldas Cundinamarca Nariño Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	471.368 16.218 1.027.422 44.001 2.415.387 9 23.466 642.442	10,2% 0,0% 22,1% 0,9% 52,0% 0,0% 0,5% 13,8%	874 12.011	744.870	4.207 5.672 2.069.791 9 6.770 32.925 743.079	
15111000	Aceite de palma, en bruto."	4.607.962	Cesar Cundinamarca Magdalena Nariño	743.079 546.728 1.360.469 844.152	16,1% 11,9% 29,5% 18,3%				546.728 1.360.759 844.152
33030000	Perfumes y aguas de tocador."	4.532.679	Santander Cundinamarca Valle	1.113.534 4.138.997 393.682	24,2% 91,3% 8,7%	418.001	127.415	256.519	1.113.534 3.337.062 167.774
68111000	Placas onduladas, de amianto-cemento, celulosa-cesimilares."	4.440.280	Antioquia Atlántico Caldas Valle	5.027 836.400 1.913.240 1.685.613	0,1% 18,8% 43,1% 38,0%				5.027 836.400 375.884
55032000	Fibras discontinuas, de poliéster, sin cardar, peitransformar de otro modo para	4.380.918	Antioquia Cundinamarca	4.363.362 17.556	99,6% 0,4%	12.968	1.956.677	1.363.357	1.030.360 17.556
63022200	Ropa de cama estampada, de fibras sintéticas oartificiales, excepto de punto."	4.373.307	Antioquia Atlántico Cundinamarca Norte de Santander	2.123.533 2.101.541 131.241 16.747	48,6% 48,1% 3,0% 0,4%				2.109.778 2.101.541 131.241 16.747
69101000	Fregaderos, lavabos, pedestales de lavabos, bañerodoros, cisternas, urinaros y aparatos tipo	4.354.789	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	1.902.300 2.452.421 68	43,7% 56,3% 0,0%	40.006	773.487	181.785	907.022 1.984.561 68
39041010	Poliéstero de vinilo, sin mezclar con otras sustitico emulsion."	4.330.221	Bolívar	4.330.221	100,0%	10.723	1.054.593	978.935	2.285.970
48056090	Los demás papeles y cartones, de gramaje inferior 150 g/m2, sin estucar o recubrir."	4.312.457	Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	50 22.791 4.289.616	0,0% 0,5% 99,5%				50 22.791 1.122.594 181.433
48057090	Los demás papeles y cartones de gramaje superiore inferior a 225 g/m2, sin estucar o recubrir."	4.188.068	Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	245.464 114.434 3.828.170	5,9% 2,7% 91,4%				245.464 114.434 1.600.225 2.146.884

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
39042200	Los demás policonuros de vinilo plastificados, eprimarias"	4.170.371	Bolivar Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	2.099.262 2.049.416 18.935 2.758	50,3% 49,1% 0,5% 0,1%			217.417 18.935 2.758	22.125 1.815.426 1.815.426 2.758
39073000	Resinas epoxi, en formas primarias."	4.168.328	Antioquia Cundinamarca Valle	1.691.187 2.474.809 2.332	40,6% 59,4% 0,1%	30.539	731.014	82.840 17.845	929.634 2.374.324 2.374.324
35030010	Gelatinas y sus derivados."	4.110.852	Antioquia Atlántico Caldas	28.560 1.228.372 2.853.920	0,7% 29,9% 69,4%			278.602 839.231	873.170 567.389
32091000	PIRIMINAS Y DERIVADOS A BASE DE POLIMEROS acrilicos vinilicos, dispersos o disueltos en un medio a	4.054.411	Antioquia Cundinamarca Valle	3.970.825 81.077 2.709	97,9% 2,0% 0,1%			697.096 13.029 2.647	3.273.592 940 62
61034200	Pantalones, pantalones con peto o cortos, de puntalgón, para hombres o niños."	4.026.683	Antioquia Atlántico Cundinamarca Magdalena Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	1.317.686 70.967 2.085.339 21.000 484.340 60 3.501 43.790	32,7% 1,8% 51,8% 0,5% 12,0% 0,0% 0,1% 1,1%	606	31.077		1.286.003 70.967 2.073.816 21.000 484.340 60 3.501 30.029
41090000	Cueros y pieles barnizados o revestidos; cueros y metalizados."	4.024.830	Antioquia Cundinamarca Quindío Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	2.944.587 44.813 34.415 168 1.000.847	73,2% 1,1% 0,9% 0,0% 24,9%			157.138 10.746 34.415 168 319.067	24.542 961 34.415 168 681.780
17041090	LOS DEMAS CHICLES Y DEMAS GOMAS DE IMASCAR.	3.986.538	Caldas Risaralda Valle	405.638 8.302 3.572.598	10,2% 0,2% 89,6%	21.160			384.478 8.302 2.254.617
33021090	LAS DEMAS MEZCLAS DE SUSTANCIAS ODORIFERAS Y MEZCLAS INCLUIDAS LAS DISOLUCIONES ALCOHOLICAS) A	3.969.070	Antioquia Cundinamarca Valle	3.630 3.948.364 17.076	0,1% 99,5% 0,4%			1.063.246 17.076	3.630 1.094.978 1.770.140
70072100	Vidrio de seguridad formado por hojas encoladas adimensiones y formatos que permitan su empleo	3.903.131	Atlántico Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	3.849.131 19.582	98,6% 0,5%			507.585	34.418 3.324.959 19.582
69079000	Las demas baldosas y losas de ceramica, para pavirevestimiento, sin barnizar, ni esmaltar, y de	3.901.552	Atlántico Cundinamarca Norte de Santander	28.204 520.537 3.352.811	0,7% 13,3% 85,9%			319.577 96.268	28.204 200.960 3.256.543
62046300	Pantalones, pantalones con peto o cortos, de fibr sinteticas, para mujeres o niñas, excepto los	3.853.932	Antioquia Atlántico Caldas Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	2.154.859 3.049 22.750 1.362.707 998 30.292 25.289 253.988	55,9% 0,1% 0,6% 35,4% 0,0% 0,8% 0,7% 6,6%	31.877	445.553		1.677.429 3.049 16.488 1.140.250 998 30.292 25.289 150.117
15162000	Grasas y aceites vegetales, y sus fracciones, hidrogenados, interesterificados, reesterificados	3.849.822	Atlántico Cundinamarca Magdalena Valle	153.793 2.900.782 644.038 151.209	4,0% 75,3% 16,7% 3,9%			1.177.955	153.793 1.663.587 644.038
35069100	Adhesivos a base de caucho o de materias p/asticas(incluidas las resinas artificiales)."	3.847.003	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C.	2.921.506 61 925.192	8,3% 0,0% 2,6%			752.337 413.362	2.041.07 61 464.964
38081099	LAS DEMAS PREPARACIONES INTERMEDIAS A BASE DE CYFLUTRIN DE OXIDEMETON METIL O DE CARBOFURANO O DE DIME- TOATO.	3.830.251	Atlántico Bolívar Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	730.613 1.700.336 1.065.950 198.153 135.199	19,1% 44,4% 27,8% 5,2% 3,5%	35.141	8.109	243.005	444.358 665.134 320.882 9.226 31.815
48201000	Libros registro, libros de contabilidad, talonarios, de pedidos o de recibos), memorandos, b	3.797.150	Antioquia Bolívar Cundinamarca Norte de Santander Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	54.468 1.129 2.083.418 2.150 35.865 901.826 718.294	1,4% 0,0% 54,9% 0,1% 0,9% 23,8% 18,9%		4.666	1	49.801 1.129 359.004 2.150 35.865 834.741 30.466

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
38249099	LOS DEMAS ANABOLICOS, MEZCLA DE SULFATO DE SODIO Y CROMATO DE SO- DIO.	3.779.984	Antioquia Atlántico Bolívar Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	674.195 385.959 1.484.156 755.048 82.463 395.224	17,8% 10,2% 39,3% 20,0% 0,1% 10,5%		372.662 73.233 814.205 289.936 4 287.972	301.533 74.815 21.564 287.356 2.935 34.419	
61083200	Camisones y pijamas, de punto, de fibras sinteartificiales, para mujeres o niñas."	3.767.817	Antioquia Cundinamarca Norte de Santander Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	3.507.798 1.01.969 13.457 5.954 90.760 47.879	93,1% 2,7% 0,4% 0,2% 2,4% 1,3%		254.389 7.897 1.478 5.954 2.035 4.178	26.528 92.007 13.457 5.954 90.760 42.438	
21041010	Preparaciones para sopas, potajes o caldos."	3.767.422	Cundinamarca Valle	3.169.227 598.195	84,1% 15,9%		110.263 16.727	238.765 19.471	249.167
73063000	Los demas tubos soldados, de seccion circular, de acero sin aleaer, de hierro o acero."	3.744.300	Antioquia Bolívar Cundinamarca Risaralda Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	36.198 1.295.010 2.322.205 64.311 20.440 6.136	1,0% 34,6% 62,0% 1,7% 0,5% 0,2%		965.161 79.058	329.849 2.227.725	64.311 20.440 6.136
94060000	CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS.	3.697.135	Antioquia Bolívar Caldas Cundinamarca Magdalena Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	58.847 871.140 3.500 1.999.682 179.000 137.439 447.527	1,6% 23,6% 0,1% 54,1% 4,8% 3,7% 12,1%		39.517 12.953 3.500 1.546.155 179.000 768	19.330 858.187 2.580 451.947 137.439 443.226	
30066000	Preparaciones químicas anticoncepcionales a base de espermidias."	3.683.367	Cundinamarca Valle	3.683.367 393.682	100,0% 8,7%		28.635 133.131	255.170 92.777	3.399.562 167.774
39123100	CARBOXIMETILCELULOSA Y SUS SALES.	3.673.431	Antioquia	3.673.431	100,0%	105.880	556.991	624.637	2.385.923
18061000	Cacao en polvo azucarado o edulcorado de otro modo"	3.623.866	Antioquia Boyaca Risaralda Valle	1.776.025 8.200 479.982 1.359.659	49,0% 0,2% 13,2% 37,5%		1.032.171 8.200 278.952	743.854 479.982	
59021010	Tapas tramadas para neumáticos, fabricados con hialta tenacidad de nailon o de otras poliamidas	3.613.468	Antioquia Cundinamarca Risaralda	2.403.522 1.198.602 11.344	66,5% 33,2% 0,3%		337.233 1.198.602 11.344	2.066.289	
39204200	Las demas placas, hojas, películas, bandas y lAmplástico no celular, sin reforzar, ni estratíf	3.563.912	Antioquia Bolívar Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	681.123 1.527.939 1.302.527 49.188 3.135	19,1% 42,9% 36,5% 1,4% 0,1%		473.253 697.332 543.579 3.135	30.844 113.436 59.309 49.188	177.026 1.474.503
48236000	Bandejas, fuentes, platos, tazas, vasos y articulosimilares de papel o carton."	3.556.519	Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	2.554.790 996.200 5.529	71,8% 28,0% 0,2%	7.088	429.377 1.112 2.223	2.118.325 995.088 3.306	
34011910	JABON EN BARRAS, PANES O TROZOS, O EN PIEZAS TROQUELADAS O MOLDEADAS	3.543.321	Antioquia Atlántico Cauca Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Valle	916.785 314.286 42.482 114.667 565.155 1.589.946	25,9% 8,9% 1,2% 3,2% 15,9% 44,9%		57.840 314.286 42.482 1.170	868.945 314.286 42.482 113.497	826.283 826.283
55093100	Hilados sencillos, con un contenido de fibras disacrificas o modacrificas superior.	3.492.081	Antioquia Cundinamarca	2.665.798 3.453.756	23,7% 76,3%		307.106 1.202.317	2.358.692 1.775.500	
39042100	Los demas polímeros de vinilo sin plastificar, primarias."	3.456.805	Bolívar Cundinamarca	3.049 11.602	0,3% 0,3%		3.049	11.602	
30043910	Medicamentos, excepto de las partidas 30.02, 30.03 sustituidos por productos mezclados o sin mez	3.431.296	Antioquia Córdoba Cundinamarca Valle	1.1602 131.291 3.210.049 78.354	0,3% 3,8% 93,6% 2,3%		460.260 53.462	100.175 930.465 9.142	31.116 1.819.324 15.750
29181400	Acido cítrico."	3.402.469	Valle	3.402.469	100,0%	288.850	951.681	679.751	1.482.187
71171900	Bisutería, excepto los gemelos y similares; inculplateados, dorados o platinados."	3.401.628	Antioquia Cundinamarca Santa Fe de Bogotá D.C. Santander Valle	575.075 2.817.848 697 353 7.655	16,9% 82,8% 0,0% 0,0% 0,2%		469.785 7.245 38.588 1.155	105.290 60.388 2.711.627 697 6.500	

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

NANDINA	DESCRIPCIÓN	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
87082990	Las demas partes y accesorios de carrocería (indicativas).*	3.378.597	Antioquia	386.665	11.4%				386.576
			Cundinamarca	2.817.683	83.4%		16.984	543	2.800.156
			Norte de Santander	5.159	0.2%				5.159
			Risaralda	1.620	0.0%		1.620		
			Santa Fe de Bogotá D.C.	2.093	0.1%		1.109		984
			Santander	5.600	0.2%				5.600
42022100	Bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asa,superficie exterior de cuero natural, de cuero	3.344.988	Valle	159.776	4.7%		31.717		128.059
			Antioquia	1.705.982	51.0%	830	35.458	1.648	1.668.046
			Atlántico	5.694	0.2%		4.795		899
			Boyaca	37.500	1.1%				37.500
			Cundinamarca	973.354	29.1%	22.908	171.878	76.843	701.725
			Magdalena	18.000	0.5%				18.000
			Norte de Santander	369.423	11.0%		536		368.887
			Risaralda	44.950	1.3%				44.950
			Santa Fe de Bogotá D.C.	38.029	1.1%		32.752		38.029
			Santander	107.534	3.2%				107.534
25232900	Cemento Portland, excepto el cemento blanco.*	3.335.823	Valle	44.532	1.3%	1.116	9.170	33.335	911
			Cundinamarca	402.795	12.1%		355.114	22.690	24.992
			Sucre	1.494.557	44.8%				1.494.557
			Tolima	1.398.870	41.9%		1.398.870		
18069000	Los demas chocolates y preparaciones alimenticiascontengan cacao.*	3.326.952	Valle	39.600	1.2%		39.600		
			Antioquia	579.936	17.4%		37.975		541.961
			Caldas	1.214.438	36.5%	4.341	40.600		1.169.497
			Cundinamarca	50.124	1.5%				50.124
			Magdalena	2.862	0.1%				2.862
			Santa Fe de Bogotá D.C.	83.001	2.5%				83.001
96032100	Cepillos de dientes.*	3.263.504	Valle	1.396.591	42.0%	1.700	263.970	57.408	1.073.513
			Antioquia	33.855	1.0%				33.855
			Cundinamarca	36.718	1.1%	230	35.036	1.452	
			Valle	3.192.931	97.8%	29.004	1.049.449	884.591	1.229.887
			Antioquia	16.700	0.5%				16.700
			Bolivar	24.797	0.8%				24.797
30049030	Medicamentos, excepto de las partidas 30.02, 30.0constituidos por productos mezclados o sin mez	3.258.893	Cauca	122.132	3.7%		50.066	72.066	
			Cundinamarca	2.274.685	69.8%	9.655	631.269	376.770	1.257.051
			Santa Fe de Bogotá D.C.	1.960	0.1%		1.960		
			Valle	818.619	25.1%		528.452	110.532	179.635
			Antioquia	758.402	23.3%		558.690	147.386	52.326
			Atlántico	9.430	0.3%				9.430
39232900	Sacos, bolsas y cucuruchos de los demas plásticosos de polímeros de etileno.*	3.251.380	Bolivar	548.804	16.9%		764.479	296	548.804
			Cundinamarca	975.776	30.0%				975.776
			Norte de Santander	810	0.0%				810
			Risaralda	578	0.0%	122	49		407
			Santa Fe de Bogotá D.C.	790.256	24.3%		10		790.246
			Santander	1.701	0.1%				1.701
87089100	RADIADORES DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05.	3.227.974	Valle	165.623	5.1%		107.296	51.282	7.045
			Antioquia	1.576	0.0%				1.576
			Atlántico	11.330	0.4%				11.330
			Cundinamarca	3.178.729	98.5%		245.280		2.933.449
			Norte de Santander	115	0.0%				115
			Santa Fe de Bogotá D.C.	2.823	0.1%		2.247		576
44170090	MONTURAS DE CEPILLOS, MANGOS DE ESCOBAS O DE BROCHAS DE MADERA.	3.187.629	Valle	33.401	1.0%				33.401
			Antioquia	11.590	0.4%				11.590
			Atlántico	9.449	0.3%		54		9.449
			Cundinamarca	2.250	0.1%				2.250
			La Guajira	37.080	1.2%				37.080
			Norte de Santander	564.000	17.7%				564.000
63026000	ROPA DE TOCADOR O DE COCINA, DE TEJIDO CON BUCLES, DE TIPO PARA TOALLA, DE ALGODON.	3.174.277	Santander	3.827	0.1%		3.827		
			Sucre	6.500	0.2%				6.500
			Valle	2.552.933	80.1%				2.552.933
			Antioquia	302.411	9.5%		54		302.357
			Atlántico	1.300.369	41.0%				1.300.369
			Cundinamarca	1.397.634	44.0%		314.895	50.674	1.032.065
87089200	SILENCIADORES Y TUBOS DE ESCAPE, DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05.	3.164.933	Norte de Santander	285	0.0%				285
			Santa Fe de Bogotá D.C.	167.903	5.3%		390	38	167.865
			Santander	5.695	0.2%				5.695
			Antioquia	589.155	18.6%		130.151		459.004
87089200	PARTIDAS 87.01 A 87.05.	3.164.933	Cundinamarca	2.575.236	81.4%		618		2.574.618
			Santa Fe de Bogotá D.C.	542	0.0%		382		160

Cuadro IV. C. 6
(Continuación)

MANDINA	DESCRIPCION	Total general	Departamento	Total por departamento	% del tipo en la partida	Países de Destino			
						BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA
48025300	PAPELES Y CARTONES, SIN FIBRAS OBTENIDAS POR PROCEDIMIENTO MECANICO O EN LOS QUE UN MAXIMO DEL 10% EN PESO, DE GRAMAJE, BARRAS DE HIERRO ACERO SIN ALEAR CON MUESCAS, CORDONES HUECOS O RELIEVES OBTENIDOS DURANTE EL LAMINADO O SOMETIDAS A TORSION DESPUES DEL LAMINADO.	3.941.090	Antioquia Cundinamarca Risaralda Valle	820.042 13.674 315.163 2.010.318	20,8% 0,3% 8,0% 51,0%		399.253 11.124	313.986	106.793 2.550 315.163 1.421.894
72142000	ALICATORIOS, CORDONES HUECOS O RELIEVES OBTENIDOS DURANTE EL LAMINADO O SOMETIDAS A TORSION DESPUES DEL LAMINADO.	3.158.410	Antioquia Boyaca Cundinamarca Norte de Santander Valle	781.893 347.109 1.503.024 505.956 20.423	24,8% 11,0% 47,6% 16,0% 0,6%		160.840	127.317 77.208	493.736 347.109 1.425.816 505.956
04069030	QUESO DE PASTA DURA, TIPO GRUYERE.	3.135.067	Antioquia Cundinamarca Nariño	481.769 2.130.550 522.748	15,4% 68,0% 16,7%			12.257	481.769 2.118.293 522.748
	Subtotal	2.068.575.272			75,0%				
	Resto	687.961.059			25,0%				
	Total Exportaciones a la CAN	2.756.536.331			100,0%				

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas del DANE.

Cuadro IV. V. 2
VENEZUELA: Origen regional de las exportaciones por partida a la Comunidad Andina 2001
Destino y valores en miles de dólares

NANDINA	Descripción	Total	%	% ACUM	Región de origen	País de Destino			
						Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
27090000	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	110.240	9%	9%	ZULIA ANZOATEGUI MONAGAS				110.240
27100000	* Derivados del petróleo (Válido solo para exportaciones Venezuela)	101.834	8%	17%	ZULIA ANZOATEGUI MONAGAS		13.182	22.723	65.929
38171010	Dodecilbenceno	36.153	3%	20%	CARABOBO		22.856	1.634	11.663
76011000	Aluminio sin aliar, en bruto	34.772	3%	23%	BOLIVAR		29.151	5.405	216
39011000	Poliuretano de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	34.029	3%	26%	MIRANDA		24.004	4.045	5.980
24022020	Cigarrillos de tabaco rubio	33.939	3%	28%	MIRANDA		31.270	687	1.982
39012000	Poliuretano de densidad superior o igual a 0,94, en formas primarias	33.473	3%	31%	ZULIA		25.696	1.923	5.854
72091700	Productos laminados planos de hierro o acero sin aliar, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	25.636	2%	33%	BOLIVAR		15.273	3.134	7.229
87032400	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	25.597	2%	35%	CARABOBO		11.244	14.353	
40111000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo -break o station wagon- y los de carrera)	23.653	2%	37%	CARABOBO		21.083	2.181	389
39041020	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	20.267	2%	39%	ZULIA	52	8.407	4.613	7.195
23099020	Premezclas del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales	20.198	2%	40%	ZULIA		19.954	0	244
30049029	Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	19.188	2%	42%	CARABOBO MIRANDA ARAGUA		10.686	4.707	3.795
22030000	Cerveza de malta	18.607	2%	43%	CARABOBO ZULIA		18.607		
87043100	Demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5 t	17.761	1%	45%	CARABOBO		4.016	13.745	
87032200	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500 cm ³	16.359	1%	46%	CARABOBO		8.171	8.188	
28353100	Trifosfato de sodio (trifosfato de sodio)	14.928	1%	47%	CARABOBO		13.735	1.193	
12081000	Harina de frijoles (porotos, habas, frijoles) de soja (soya)	13.545	1%	49%	PORTUGUESA		13.545		
72091600	Productos laminados planos de hierro o acero sin aliar, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm	13.159	1%	50%	BOLIVAR		9.130	987	3.042
72139100	Alambirón de hierro o acero sin aliar, de sección circular con diámetro inferior a 14 mm	12.695	1%	51%	BOLIVAR		4.365	6.304	2.026
72072000	Productos intermedios de hierro o acero sin aliar, con un contenido, en peso superior o igual a 0,25%	11.534	1%	52%	BOLIVAR ARAGUA		11.534		
76012000	Aleaciones de aluminio, en bruto	11.248	1%	52%	BOLIVAR CARABOBO LARA MIRANDA		5.953	5.173	122
72142000	Barra de hierro o acero sin aliar, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado, en caliente	11.187	1%	53%	DISTRITO CAPITAL ZULIA		3.459	7.728	
39019000	Demás polímeros de etileno, en formas primarias	10.996	1%	54%	ZULIA		9.048	1.510	438

Cuadro IV. V. 2
(Continuación)

NANDINA	Descripción	Total	%	% ACUM	Región de origen	País de Destino			
						Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
72083900	Demás productos laminados planos de hierro o acero sin alea, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en caliente, sin chapar ni revestir, de espesor inferior a 3 mm	10.339	1%	55%	BOLIVAR		2.247	4.757	3.335
76129090	Demás depósitos, cajas y recipientes similares de aluminio, excepto envases tubulares flexibles, envases para el transporte de leche, envases erógenos, o bariiles, tambores y demás bidones, de capacidad inferior o igual a 300 l, sin dispositivos mec	9.892	1%	56%	ARAGUA CARABOBO LARA		9.892		
15071000	Acete de soya (soja), en bruto, incluso desgranado	9.843	1%	57%	PORTUGUESA		4.532	5.311	
72092700	Productos laminados planos de hierro o acero sin alea, de anchura superior o igual a 600 mm, sin enrollar, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	9.493	1%	57%	BOLIVAR		7.931	1.542	20
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	9.386	1%	58%	PORTUGUESA		9.386		
39031900	Poliestireno no expandible, en formas primarias	9.344	1%	59%	ZULIA		7.204	962	1.178
33021090	Demás mezclas de sustancias odoríferas y mezclas (incluidas las disoluciones alcohólicas) a base de una o varias de estas sustancias, del tipo de las utilizadas en las industrias alimentarias o de bebidas	9.232	1%	60%	VARGAS	280	8.147	59	746
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	9.059	1%	60%	ANZOATEGUI		6.905	1.120	1.034
72031000	Productos féreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro, en trozos, neltets o formas similares	8.609	1%	61%	BOLIVAR		506		8.103
76149000	Cables, trenzas y artículos similares de aluminio, sin alma de acero, sin aislar, para usos eléctricos	8.150	1%	62%	BOLIVAR CARABOBO		4.311	321	3.518
72091820	Productos laminados planos de hierro o acero sin alea, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor inferior a 0,25 mm	8.028	1%	62%	BOLIVAR		5.928	1.921	179
29053100	Atilengólico (etanodiol)	7.517	1%	63%	ZULIA		6.827	298	392
72071100	Productos intermedios de hierro o de acero sin alea, con un contenido de carbono, inferior a 0,25%, de sección transversal cuadrada o rectangular y de anchura inferior al doble del espesor	7.502	1%	64%	DISTRITO CAPITAL		1.219	6.283	
72104900	Productos laminados planos de hierro o de acero, sin alea, de anchura superior o igual a 600 mm., galvanizados, sin ondular, excepto electrolíticamente	7.143	1%	64%	CARABOBO LARA		3.234	2.464	1.445
52094200	Tejidos de mezclilla (denim), con un contenido de algodón, superior o igual a 85% en peso, de ligamento tafetán, de gramaje superior a 200 g/m2	6.615	1%	65%	ARAGUA		5.995	620	
39232100	Sacos, bolsas y cucuruchos de polímeros de etileno	6.562	1%	65%	MIRANDA ZULIA		6.553		9
28470000	Peróxido de hidrógeno (agua oxigenada), incluso solidificado con urea	6.426	1%	66%	ARAGUA		1.478	4.625	323
72131000	Alambón de hierro o acero sin alea, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado	6.212	1%	66%	BOLIVAR		3.079	2.843	290
87032200	Demás vehículos con motor de embolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	5.783	0%	67%	CARABOBO SUCRE		2.447	3.336	
30042010	Medicamentos que contengan otros antibióticos (excepto penicilina o sus derivados con la estructura del ácido penicilámico), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, para uso humano	5.538	0%	67%	MIRANDA ZULIA	4	2.703	1.542	1.289
30041010	Medicamentos que contengan penicilinas o sus derivados con la estructura del ácido penicilámico, o estreptomincinas o sus derivados, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, para uso h	5.448	0%	68%	CARABOBO MIRANDA		3.522	1.380	546

Cuadro IV. V. 2
(Continuación)

NANDINA	Descripción	Total	%	% ACUM	Región de origen	País de Destino			
						Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
85445910	Demás conductores eléctricos, de cobre, para una tensión superior a 80 V pero inferior o igual a 1.000 V, excepto provistos de piezas de conexión	5.405	0%	68%	MIRANDA		3.274	2.131	
85094010	Licuatadoras con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico	5.403	0%	68%	CARABOBO		1.334	2.041	2.028
39072030	Poliésteres polioles derivados del óxido de propileno, en formas primarias	5.289	0%	69%	ZULIA		5.215		74
40112000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	5.182	0%	69%	CARABOBO		5.112	70	
72092600	Productos laminados planos de hierro o acero sin alejar, de anchura superior o igual a 600 mm, sin enrollar, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm	4.963	0%	70%	BOLIVAR		4.087	861	15
76051100	Alambre de aluminio sin alejar, con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 7 mm	4.256	0%	70%	BOLIVAR		4.166	90	
72139900	Demás alambres de hierro o acero sin alejar	4.124	0%	70%	CARABOBO		2.033	1.733	358
74111000	Tubos de cobre refinado	4.119	0%	71%	CARABOBO		3.800	319	
28030000	Carbón (negro de humo y otras formas de carbono N.E.)	4.043	0%	71%	MIRANDA		9	1.236	2.798
31053000	Hidrógeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamónico)	3.873	0%	71%	CARABOBO		3.873		
55020010	Mechas de acetato de celulosa para fabricar filtros de cigarrillos	3.631	0%	72%	CARABOBO		3.387		244
33061000	Dentífricos	3.628	0%	72%	CARABOBO		2.658	959	11
73082000	Torres y castilletes, de fundición, hierro o acero	3.616	0%	72%	ARAGUA				
					BOLIVAR	51	1.918		1.647
					LARA				
					MIRANDA				
72091810	Productos laminados planos de hierro o acero sin alejar, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor inferior a 0,5 mm pero superior o igual a 0,25 mm	3.603	0%	73%	BOLIVAR		2.769	298	536
20071000	Preparaciones homogeneizadas, de frutos	3.569	0%	73%	CARABOBO		2.469	255	845
10064000	Arroz partido	3.458	0%	73%	PORTUGUESA		3.458		
28141000	Amoniaco anhidro	3.446	0%	73%	CARABOBO		3.446		
19053000	Galletas dulces (con adición de edulcorante), barquillos y obleas, incluso rellenos (gaufrettes, wafers) y waffles (gaufres)	3.413	0%	74%	ARAGUA		3.164	142	107
85071000	Acumuladores eléctricos de plomo, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares, del tipo de los utilizados para arranque de motores de explosión	3.405	0%	74%	MIRANDA		3.179	208	18
19041000	Productos a base de cereales, obtenidos por inflado o tostado (por ejemplo: hojuelas o copos de maíz)	3.300	0%	74%	MIRANDA	302	1.226	1.118	654
82121020	Máquinas de afeitár	3.270	0%	74%	ARAGUA		1.869	439	962
29041090	Demás derivados solamente sulfonados, sus sales y sus ésteres éflicos, excepto ácidos marfalconosulfónicos	3.212	0%	75%	ZULIA		2.952	260	
72085400	Demás productos laminados planos de hierro o acero sin alejar, de anchura superior o igual a 600 mm, sin enrollar, simplemente laminados en caliente, sin chapar ni revestir, de espesor inferior a 3 mm	3.037	0%	75%			2.717	180	140
29024100	o-Xileno	3.024	0%	75%	MIRANDA		3.024		
28151200	Hidróxido de sodio en solución acuosa (leja de sosa cáustica)	3.012	0%	75%	MIRANDA		2.116	896	
	SUBTOTAL PRODUCTOS SELECCIONADOS	934.400	75%	75%		689	511.670	162.853	259.188
	RESTO	305.667	25%	100%					
	TOTAL EXPORTACIONES A LA CAN	1.240.067							
	TOTAL EXPORTACIONES AL MUNDO	25.203.223							

FUENTE: Elaboración propia con base en estadísticas de la Secretaría de la CAN y del Directorio de Exportadores de Bancoex, edición 2001/2002.

Cuadro IV. E. 5
ECUADOR: Principales productos exportados a la CAN por Provincias 2001 (75% del total)
Destino, miles de dólares y porcentajes

NANDINA	DESCRIPCION	Total General	Provincia	Total por Provincia	%	Países de destino			
						BOLIVIA	COLOMBIA	PERÚ	VENEZUELA
27090000	Minerales, combustibles, aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	254.065	SUCUMBIOS	254.065	100%		0	254.065	0
87032300	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	83.006	PICHINCHA	83.006	100%	0	9.740	0	73.266
10063000	Aroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	26.546	GUAYAS	26.546	100%		26.546	0	
16041400	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	21.130	GUAYAS	19.249	91%	248	7.533	3.953	9.396
			MANABI	1.881	9%				
16041300	Preparaciones y conservas de sardinas, sardinelas y espadines, entero o en trozos, excepto el picado	19.835	GUAYAS	17.726	89%	37	19.002	35	761
			MANABI	2.109	11%				
15162000	Grasas y aceites vegetales, y sus fracciones, hidrogenadas, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, incluso refinados, pero sin preparar de otra forma	12.858	GUAYAS	12.858	100%		6.948	514	5.396
30042010	Medicamentos que contengan otros antibióticos (excepto penicilina o sus derivados con la estructura del ácido penicilámico), preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor, para uso humano	12.663	PICHINCHA	12.663	100%	24	6.005	1.136	5.498
40111000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo-break o station wagon- y los de carrera)	11.334	GUAYAS	11.334	100%	190	8.636	1.413	1.095
10059011	Demás maíz duro (Zea mays convar. vulgans o Zea mays var. indurata), amarillo, excepto para siembra	8.400	CARCHI	8.400	100%		8.400		0
17011190	Azúcar de caña, en bruto, sin aromatizar ni colorear, excepto la chancaca	8.019	GUAYAS	3.208	40%		8.019		
			CAÑAR	4.811	60%				
39202000	Demás placas, hojas, películas, bandas y láminas, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar ni combinar de forma similar con otras materias, sin soporte, de polímeros de propileno	7.474	PICHINCHA	7.474	100%	51	5.059	2.084	280
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol	7.118	GUAYAS	7.079	99%		7.118	0	0
			PICHINCHA	39	1%				
40112000	Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	6.518	AZUAY	6.518	100%	118	3.736	1.727	937
30049029	Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	6.508	PICHINCHA	6.508	100%	91	2.865	2.957	595
23012010	Harina, polvo y pellets de pescado, impropios para la alimentación humana	6.261	GUAYAS	6.261	100%		2.913	0	3.348
64019200	Calzado impermeable y parte superior (corte) de caucho, o de plástico, sin uniones por costura, remaches, clavos, tornillos, espigas, que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	6.233	PICHINCHA	6.233	100%	0	5.513	720	0

Cuadro IV. E. 5
Continuación

NANDINA	DESCRIPCION	Total General	Provincia	Total por Provincia		%	Países de destino			
				BOLIVIA	COLOMBIA		PERÚ	VENEZUELA		
73211110	Cocinas de uso doméstico, de combustible gaseoso, de gas y otros combustibles, de fundición, hierro o acero	6.170	GUAYAS PICHINCHA	6.071 99	2.532	98%	0	2.512	1.126	
65014000	Mantas de fibras sintéticas, excepto las eléctricas	6.025	PICHINCHA	6.025	5.072	100%	0	84	869	
87043100	Demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5 t	5.866	PICHINCHA	5.866	671	100%	452	0	4.743	
17041010	Chicles y demás gomas de masticar, recubiertos de azúcar	5.577	PICHINCHA	5.577	3.397	100%	72	1.024	1.084	
63053320	Demás sacos (bolsas) y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de polipropileno	5.387	PICHINCHA	5.387	5.143	100%	0	227	17	
19011010	Leche maternizada o humanizada, acondicionada para la venta al por menor	5.344		5.344	2.511	100%		825	2.008	
76042920	Demás perfiles de aleaciones de aluminio, excepto perfiles huecos	5.200	GUAYAS PICHINCHA	583 4.617	3.753	11% 89%	56	1.391		
87032400	Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 3.000 cm ³	4.980	PICHINCHA	4.980	4.832	100%	148	0		
44121900	Demás madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario inferior o igual a 6 mm, excepto que tenga por lo menos una hoja externa de las maderas tropicales citadas en la subpartida 4412.11 o distinta de la de con	4.795	ESMERALDAS	4.795	1.361	100%	0	13	3.421	
02071200	Carne de gallo o gallina, sin trocear, congelados	4.768	CARCHI	4.768	4.768	100%			0	
17019900	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, en estado sólido, sin aromatizar o colorar	4.743	GUAYAS	4.743	74	100%		3.269	1.400	
48184000	Pañales, toallas y trapones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, goma de celulosa o napas de fibras celulosa	4.437	PICHINCHA	4.437	1.288	100%	95	967	2.087	
34011910	Jabón, productos y preparaciones orgánicas tensioactivos, en barras, panes, trozos o piezas troqueladas o moldeadas	4.273	GUAYAS	4.273	2.031	100%	0	229	2.013	
34022000	Preparaciones tensioactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionadas para la venta al por menor	3.885	GUAYAS	3.885	2.759	100%	0	1.126	0	
44112900	Demás tableros de fibra de madera u otras materias leñosas, con una masa volumétrica superior a 0,5 g/cm ³ pero inferior o igual a 0,8 g/cm ³ , excepto sin trabajo mecánico ni recubrimiento de superficie	3.599	COTOPAXI	3.599	1.856	100%	0	60	1.683	
18063100	Chocolates y sus preparaciones alimenticias, en bloques, tabletas o barras, rellenos	3.573	PICHINCHA	3.573	1.636	100%	0	330	1.607	
12010090	Frijoles (porotos, habas, frijoles) de soja (soya), excepto para siembra, incluso quehuentados	3.551	PICHINCHA	3.551	3.551	100%				
04070090	Demás huevos de aves con cáscara, fresco, conservados o cocidos	3.535	CARCHI PICHINCHA	2.456 1.079	3.477	69% 31%			58	

**Cuadro IV. E. 5
Continuación**

NANDINA	DESCRIPCION	Total General	Provincia	Total por Provincia	%	Países de destino			
						BOLIVIA	COLOMBIA	PERÚ	VENEZUELA
64041100	Calzado, con suela de caucho o plástico, de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares; con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil	3.489	TUNGURAHUA	3.489	100%	0	3.345	144	0
44101900	Demás tableros de partículas y tableros similares, de madera, incluso aglomerados con resinas o demás aglutinantes orgánicos	3.279	PICHINCHA	3.279	100%	7	1.535	1.153	584
	Subtotal	590.444		590.444	75%	1.589	183.625	281.958	123.272
	Resto	196.815		196.815	25%				
	Gran Total	787.259		787.259	100%				

Fuente: Elaboración del autor con base en el trabajo de Cordes y en la información proporcionada por la consjería comercial de la Embajada de Ecuador en Colombia

Cuadro IV. P. 5
PERÚ: Origen regional de las principales partidas de exportación a la Comunidad Andina 2001 (55% del total)
Destino y valor en miles de dólares FOB

PARTIDA	Descripción	Total	%	% ACUM	Región de Origen			País de Destino			
					Lima	Callao	Piura	Bolivia	Colombia	Ecuador	Venezuela
7408110000	Alambre de Cobre refinado	33.890	6,48%	6,48%	Lima			25.220			8.670
7901110000	Plomo refinado	26.550	5,08%	11,56%	Lima			13.090			3.790
3923309000	Botellas, frascos y artículos similares	20.000	3,83%	15,38%	Lima			3.580			5.510
					Callao						10.910
2301201010	Harina de pescado sin desgrasar	14.880	2,85%	18,23%	Ancash			8.540			6.340
					Callao						
					Lima						
					Moquegua						
					Piura						
2710001900	Las demás gasolinas para motores	8.160	1,56%	19,79%	Lima			2.090			6.070
4011200000	Neumáticos nuevos de caucho	8.050	1,54%	21,33%	Callao			6.520			1.530
					Lima						
3402200000	Preparaciones tensoactivas para lavar y limpieza	7.850	1,50%	22,83%	Lima			7.850			
7403110000	Cátodos y secciones de cátodos de cobre	6.960	1,33%	24,16%	Arequipa			1.380			5.580
					Lima						
7801100000	Plomo refinado	6.850	1,31%	25,47%	Callao			3.900			2.950
					Lima						
2309090000	Las demás preparaciones utilizadas para la alimentación de animales	6.350	1,21%	26,69%	Callao			6.350			
7214200000	Barra de hierro o acero sin alea con muescas	6.060	1,16%	27,85%	Callao			6.060			
5209420000	Tejidos de mezclilla Denim con contenido de algodón >85%	5.880	1,12%	28,97%	Lima			1.110			960
8544491000	Los demás conductores eléctricos	5.240	1,00%	29,97%	Lima						5.240
5501300000	Cables acrílicos o modacrílicos	4.680	0,90%	30,87%	Callao			1.990			2.690
4803009000	Demás papel, papel higiénico, toallitas para desmaquillar	3.970	0,76%	31,63%	Callao			3.120			850
					Lima						
4011100000	Neumáticos nuevos de caucho	3.850	0,74%	32,36%	Callao			1.130			2.720
					Lima						
5201000020	Algodón Tanguis sin cardar	3.810	0,73%	33,09%	Ica			3.810			
1905900000	Demás productos de panadería, pastelería galletería	3.610	0,69%	33,78%	Callao			2.490			
					Lima						
1604200000	Demás preparaciones y conservas de pescado	3.420	0,65%	34,44%	Ancash			3.420			
					Callao						
					Lima						
					Piura						
					Puno						
4911100000	Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	3.390	0,65%	35,09%	Arequipa			540			2.850
					Callao						
					Lima						
7326110000	Perfiles de hierro o acero sin alea	3.060	0,59%	35,67%	Puno			3.060			
1107100000	Malta sin tostar	2.700	0,52%	36,19%	Lima						2.700
6109100039	Las demás T shirt algodón para hombre o mujer de un solo color	2.690	0,51%	36,70%	Callao						2.690
					Lima						
3921900010	Las demás placas, láminas y laminación de papel	2.570	0,49%	37,19%	Lima						2.570
6109100031	T shirt algodón para hombre o mujer de un solo color	2.540	0,49%	37,68%	Arequipa						2.540
					Callao						
					Lima						

Cuadro IV. P. 5
(Continuación)

PARTIDA	Descripción	Total	%	% ACUM	Región de Origen		País de Destino			
					Callao	Lima	Bolivia	Colombia	Ecuador	Venezuela
3923500000	Taponés, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre	2.250	0,43%	38,11%	Callao	Lima	1.090	1.160		
2922421000	Glutamato Monosódico	2.200	0,42%	38,53%	Lima			2.200		
7117190000	Demás bisutería, gemelos	2.130	0,41%	38,94%	Callao	Lima	630		1.500	
4818400000	Papeles, boallas y tampones higiénicos	1.600	0,31%	39,24%	Lima			1.600		
7216210000	Perfiles de hierro o acero sin alea	1.580	0,30%	39,55%	Callao	Lima	1.580			
6204620000	Pantalones o pantalones peto cortos de algodón	1.540	0,29%	39,84%	Callao	Lima				1.540
6002920000	Los demás tejidos de punto de algodón	1.520	0,29%	40,13%	Lima				1.520	
0407001000	Huevos de ave para incubar	1.500	0,29%	40,42%	La Libertad	Lima			1.500	
7106911000	Plata en bruto sin alea	1.380	0,26%	40,68%	Lima			1.380		
7408190000	Los demás alambres de cobre refinado	1.370	0,26%	40,94%	Lima					1.370
3303000000	Perfumes y aguas de tocador	1.260	0,24%	41,18%	Lima		920	340		
2710005010	Las demás gasolinas para motores	1.240	0,24%	41,42%	Callao	Lima		1.240		
5506300000	Fibras sintéticas discontinuas acrílicas	1.210	0,23%	41,65%	Callao	Lima	1.210			
3401191000	Jabón en barras, panes o piezas	1.170	0,22%	41,88%	Callao	Lima	1.170			
5503300000	Fibras sintéticas discontinuas acrílicas	1.170	0,22%	42,10%	Callao	Lima		1.170		
1905300000	Galletas dulces	1.121	0,21%	42,31%	Callao	Lima	1.120		1	
2202100000	Agua incluida mineral y gasificada	950	0,18%	42,50%	Ica	Lima			950	
3304990000	Las demás preparaciones de belleza, maquillaje y cuidado de la piel	920	0,18%	42,67%	Arequipa	Lima				920
5108200000	Hilados de pelo fino peinado	800	0,15%	42,83%	Arequipa	Callao	800			
3405100000	Betunes, cremas y preparaciones similares	750	0,14%	42,97%	Lima		750			
5509900000	Fibras acrílicas o modacrílicas cardadas	690	0,13%	43,10%	Lima		690			
2104101000	Preparaciones para sopas	670	0,13%	43,23%	Lima		670			
6002300000	Tejidos de punto, de anchura superior a 30CM	560	0,11%	43,34%	Lima					560
0402911000	Leche evaporada	470	0,09%	43,43%	Lima		470			
1704901000	Bombones, caramelos conifites	450	0,09%	43,51%	Lima				450	
8001100000	Estado sin alea	320	0,06%	43,57%	Callao	Lima				320
6908900000	Las demás baldosas y lozas de cerámica	310	0,06%	43,63%	Lima				310	
6106100090	Las demás blusas de algodón para mujeres y niñas	120	0,02%	43,66%	Arequipa	Callao				120
6206300000	Camisas, blusas y blusas camisas	20	0,00%	43,66%	Lima					20
Resto		294.587	56,34%	100,00%			52.730	49.530	73.880	71.840
Total general		522.868	100,00%	100,00%			90.350	137.800	113.581	135.960

*Valores a Noviembre que equivalen al 91% del total correspondiente del 2001.

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas de la Secretaría General de la CAN y de PROMPEX

Cuadro IV. B. 6
BOLIVIA: Regiones de origen y países de destino de las Exportaciones 2001
(miles de dólares FOB y porcentajes)

Descripción	Total	Departamento de Origen	Total por Departamento	%	País de Destino				
					Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	
TORTAS Y HARINA DE SOYA	191.113	COCHABAMBA	1.364	1%	-	1.200	164	-	
		LA PAZ	8	0%	-	-	8	-	
		SANTA CRUZ	189.741	99%	120.387	4.434	12.595	52.325	
ACEITES COMESTIBLES DE SOYA	79.401	LA PAZ	9	0%	-	-	9	-	
		COCHABAMBA	7.520	9%	3.538	-	308	3.675	
		SANTA CRUZ	71.492	90%	35.437	581	4.597	30.877	
		TARIJA	380	0%	-	-	-	380	
		COCHABAMBA	762	4%	746	-	16	-	
ACEITES COMESTIBLES DE GIRASOL	17.235	ORURO	93	1%	93	-	-		
		SANTA CRUZ	16.380	95%	12.583	220	166		
		CHUQUISACA	6	0%	-	-	6		
OTROS ALIMENTOS	13.515	COCHABAMBA	1.121	8%	457	164	500		
		LA PAZ	1.870	14%	40	-	1.830		
		SANTA CRUZ	10.430	77%	2.708	77	7.449		
		TARIJA	89	1%	89	-	-		
		LA PAZ	91	1%	-	-	91		
MINERAL DE PLATA	10.060	ORURO	126	1%	-	-	126		
		POTOSI	9.843	98%	-	-	9.843		
		CHUQUISACA	108	1%	37	-	68		
TEXTILES	9.370	COCHABAMBA	319	3%	-	-	319		
		LA PAZ	220	2%	6	2	211		
		SANTA CRUZ	8.723	93%	4.285	-	3.549		
		COCHABAMBA	658	9%	586	-	72		
TORTAS Y HARINA DE GIRASOL	7.279	LA PAZ	1	0%	-	-	1		
		SANTA CRUZ	6.621	91%	4.772	-	864		
		COCHABAMBA	1	0%	-	-	1		
AZÚCAR	6.597	LA PAZ	37	1%	-	-	37		
		SANTA CRUZ	5.549	84%	-	-	5.549		
		TARIJA	1.010	15%	125	-	885		
		SANTA CRUZ	2.657	100%	211	-	2.445		
ALGODÓN	2.657	LA PAZ	494	19%	170	-	323		
		ORURO	1.928	73%	866	25	1.037		
		POTOSI	234	9%	102	-	132		
CUEROS SEMINAMANUFACTURADOS	2.025	COCHABAMBA	828	41%	-	473	355		
		LA PAZ	3	0%	-	-	3		
		SANTA CRUZ	1.194	59%	-	-	1.194		

Cuadro IV. B. 6
(continuación)

Descripción	Total	Departamento de Origen	Total por Departamento	%	País de Destino			
					Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
ALCOHOL ETÍLICO	1.637	LA PAZ	10	1%	-	-	10	-
		SANTA CRUZ	1.627	99%	-	-	1.627	-
SOYA EN GRANO	1.613	LA PAZ	12	1%	-	-	12	-
		SANTA CRUZ	1.601	99%	1.181	-	421	-
OTROS BIENES DE CONSUMO	1.349	COCHABAMBA	654	48%	22	174	458	-
		LA PAZ	431	32%	0	6	417	7
		SANTA CRUZ	265	20%	5	-	259	-
OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS	1.308	COCHABAMBA	14	1%	-	-	14	-
		LA PAZ	438	33%	-	22	372	45
		SANTA CRUZ	856	65%	-	3	853	-
PRENDAS DE VESTIR	1.165	COCHABAMBA	19	2%	-	1	18	-
		LA PAZ	1.112	95%	121	50	890	50
		ORURO	0	0%	-	-	0	-
		SANTA CRUZ	34	3%	-	-	8	26
OTROS MINERALES	942	COCHABAMBA	5	1%	-	-	5	-
		LA PAZ	484	51%	0	-	484	-
		ORURO	17	2%	17	-	1	-
		POTOSI	434	46%	9	-	425	-
OTROS DERIVADOS DE MADERA	903	SANTA CRUZ	2	0%	-	-	2	-
		LA PAZ	901	100%	-	-	769	132
CARNES	842	COCHABAMBA	40	5%	-	40	-	
		LA PAZ	80	9%	-	-	80	-
		SANTA CRUZ	723	86%	-	-	723	-
CASTAÑA	737	BENI	416	56%	373	-	-	43
		LA PAZ	252	34%	249	-	-	3
		PANDO	69	9%	69	-	-	-
OTROS COMBUSTIBLES	698	LA PAZ	67	10%	-	-	67	-
		COCHABAMBA	205	29%	-	-	205	-
		SANTA CRUZ	426	61%	-	-	426	-
OTROS PROD. SEMI MANUFACTURADOS	601	COCHABAMBA	286	48%	252	-	34	-
		LA PAZ	202	34%	-	0	202	0
		ORURO	110	18%	-	-	110	-
		SANTA CRUZ	4	1%	-	-	1	3
MINERAL DE PLOMO	517	ORURO	18	4%	-	-	18	-
		POTOSI	499	96%	-	-	499	-

Cuadro IV. B. 6
(continuación)

Descripción	Total	Departamento de Origen	Total por Departamento	%	País de Destino			
					Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
MANUFACTURAS DE CUERO	496	COCHABAMBA	485	98%	2	-	4	479
		LA PAZ	9	2%	-	2	6	1
		SANTA CRUZ	2	0%	2	-	-	-
JOYERÍA DE ORO	320	SANTA CRUZ	320	100%	320	-	-	-
BOTELLAS DE VIDRIO	306	COCHABAMBA	306	100%	-	-	306	-
		COCHABAMBA	56	18%	30	14	12	-
OTRAS MATERIAS PRIMAS	303	LA PAZ	94	31%	-	0	93	-
		ORURO	5	2%	-	-	5	-
		SANTA CRUZ	149	49%	-	149	-	-
		LA PAZ	233	92%	-	117	-	116
OTROS METALES	253	ORURO	20	8%	-	-	20	-
BEBIDAS	248	LA PAZ	248	100%	-	-	248	-
OTRAS MANUFACTURAS (1)	245	COCHABAMBA	5	2%	-	-	0	5
		LA PAZ	8	3%	-	-	8	-
		SANTA CRUZ	233	95%	-	55	9	169
FLORES Y FOLLAJE	166	COCHABAMBA	166	100%	-	-	-	166
MADERA	128	COCHABAMBA	8	6%	-	-	8	-
		SANTA CRUZ	120	94%	-	-	120	-
QUINUA	105	LA PAZ	105	100%	5	-	100	-
ORO	33	LA PAZ	33	100%	-	-	33	-
FRUTAS	5	LA PAZ	5	100%	-	-	5	-
MUEBLES DE MADERA	2	LA PAZ	2	100%	0	-	2	-
PUERTAS Y VENTANAS DE MADERA	1	SANTA CRUZ	1	100%	-	-	1	-
Total exportado a la CAN	356.833	Total exportado a cada país	189.896	7.810	63.651	95.476		

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Viceministerio de Exportaciones-Bolivia

**CAPÍTULO QUINTO. ANÁLISIS DE LAS REGIONES ACTIVAS EN EL COMERCIO
INTRA-ANDINO**

En el presente capítulo adelantaremos una caracterización de las regiones activas de la integración andina, en términos de su aporte al PIB de los países a los que pertenecen, dinámica de crecimiento, estructura productiva e indicadores de competitividad y desarrollo humano, cuando estos últimos estén disponibles. Adicionalmente, se hará lo propio con las regiones fronterizas.

I. LAS REGIONES COLOMBIANAS ACTIVAS EN EL MERCADO ANDINO

Cundinamarca y Bogotá D.C., Antioquia y Valle que son los departamentos colombianos más *activos* en la integración comercial andina (ver cuadro IV.C.9 *supra*), están también entre los más competitivos y los de mayor IDH, (ver cuadro V.C.1).

Cuadro V.C.1
CARACTERIZACIÓN SOCIO-ECONÓMICA Y COMPETITIVA
DE LAS REGIONES ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN (Rankings)

Orden	Actividad Comercial en la CAN ¹	Competitividad (2001) ² (posición en el ranking)	IDH (2001) ³	
			Departamento	IDH
1	Cundinamarca	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.	0,817
2	Antioquia	Valle	Valle	0,786
3	Valle	Antioquia	Atlántico	0,779
4	Bolívar	Santander	Santander	0,779
5	Atlántico	Caldas	Antioquia	0,772
6	Caldas	Atlántico	Cundinamarca	0,771
7	Bogotá D.C.	Quindío	Colombia	0,771
8	Santander (f)	Cundinamarca	La Guajira	0,760
9	Cauca	Risaralda	Bolívar	0,757
10	Risaralda	Meta	Risaralda	0,757
11	Norte de Santander (f)	Tolima	Nuevos Departamentos	0,755
12	Cesar (f)	La Guajira	Meta	0,753
13	Nuevos Departamentos f	Huila	Tolima	0,752
14	Boyacá	Bolívar	Caldas	0,751
15	Sucre	Boyacá	Huila	0,742
16	Magdalena (f)	Cesar	Córdoba	0,741
17	Córdoba (f)	Norte de Santander	Boyacá	0,739
18	Nariño	Nariño	Magdalena	0,733
19	Tolima	Cauca	Caquetá	0,733
20	La Guajira (f)	Magdalena	Quindío	0,732
21	Arauca (f)	Sucre	Sucre	0,725
22	Meta	Córdoba	Norte de Santander	0,725
23	Huila	Chocó	Cesar	0,722
24	Vichada (f)		Cauca	0,713
25	Quindío		Nariño	0,707
26	Amazonas (f)		Chocó	0,680
27	Casanare (f)			

f= Dptos fronterizos.

Fuentes: 1. Cuadro IV.C.9.

2. CEPAL (2002). *Escala de Competitividad de los Departamentos en Colombia*, Bogotá D.C.

3. Bogotá PNUD/DNP/ACCI/PDH (2003). 10 Años de Desarrollo Humano en Colombia, Bogotá D.C.: Alfaomega Colombiana, p.51.

Con la inflexión hacia abajo en las tasas de crecimiento global del país, a partir de 1996, los departamentos activos en alto grado en las exportaciones hacia la CAN experimentaron (al igual que la mayoría) una caída en las tasas de crecimiento global y per cápita, la cual puede apreciarse en el deterioro sufrido por sus niveles de IDH²²³. De hecho, hasta 2001 ninguno de dichos departamentos había recuperado el nivel de IDH alcanzado en 1996.

Cuadro V.C.2
COLOMBIA: IDH DE LOS DEPARTAMENTOS ACTIVOS EN LA CAN

	1990	1996	2001
Cundinamarca	0.723	0.788	0.771
Bogotá D.C.	0.768	0.836	0.817
Antioquia	0.702	0.774	0.772
Valle	0.708	0.796	0.786
Bolívar	0.704	0.771	0.757
Atlántico	0.745	0.795	0.779

Fuente: PNUD/DNP/ACCI/PHD (2003), op. cit., p.51, cuadro 11.

En 1998 (último año para el cual se dispone de cuentas regionales), la participación de Bogotá D.C., Antioquia, Valle y el PIB nacional fue de 23%, 15% y 12% respectivamente, o sea que, sumados, estos departamentos representan la mitad de la economía nacional.

La primacía de Bogotá D.C. en el contexto nacional, que se acentuó desde los años ochenta, no presenta síntomas de disminuir y antes por el contrario tiende a acentuarse, porque los dos sectores más importantes de la economía capitalina, la industria y los servicios, siguen creciendo más rápidamente que en el resto del país.

Así, de un lado, después de la apertura comercial que se adelantó en Colombia a principios de los años noventa, la participación de la industria bogotana en el PIB industrial

²²³ La disminución de los niveles de IDH asociada al deterioro en el ingreso per cápita (y no a los otros componentes del índice) se encuentra explicada en el trabajo citado del PNUD/DNP/ACCI/IDH.

nacional, que ya por entonces era mayoritaria, ha continuado creciendo y por el otro, como es típico de las áreas metropolitanas, el sector terciario avanzado está sobreconcentrado en Bogotá.

No obstante, aquí es pertinente hacer una aclaración en el sentido de que si bien el sector industrial de Bogotá D.C. ha aumentado con relación al total nacional del sector, al mismo tiempo se ha contraído como proporción del PIB total de la ciudad (del 24.4 en 1989 a 16.3% en 2000)²²⁴. Este se explica, por un lado, porque el PIB industrial del país se contrajo de la década de los noventa (ver gráfica VI.1 en el siguiente capítulo) y por el otro, porque al interior de la economía capitalina el sector terciario ha crecido más rápidamente que el industrial.

Las dificultades específicas de Antioquia están principalmente asociadas con los problemas de violencia armada que aquejan la región. Este factor y otros de orden institucional relacionados con el deterioro en la calidad de la administración pública y la educación, son los que, a su turno, explican la crisis experimentada por la economía del Valle del Cauca en la segunda mitad del decenio pasado²²⁵.

II. LAS REGIONES VENEZOLANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA

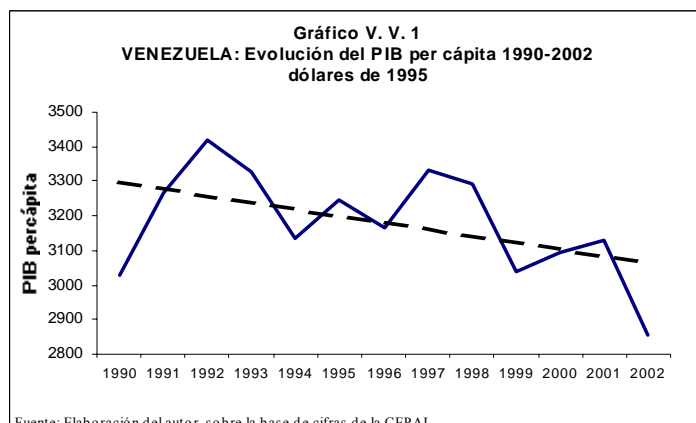
Venezuela, el segundo exportador intra-grupo, es, en el contexto andino, el país que ha tenido mayores dificultades en el decenio de los noventa y lo que va corrido de este decenio. En efecto, en el periodo 1991-2003, su tasa de crecimiento promedio fue de 1.8%, frente a un promedio andino de 2.8% y latinoamericano

²²⁴ La cifra de 1989 se tomó de: Misión Bogotá Siglo XXI (1992), *El futuro de la capital, un estudio de prospectiva urbana. Desarrollo Económico*, Bogotá, y la de 2000 de: Secretaría de Hacienda Distrital (2001), *Actualidad económica de Bogotá*, Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., octubre, p.28, gráfica I.3.

²²⁵ Echevarria, Juan José et al (2002), *Explicaciones de la crisis de la economía vallecaucana y posibles elementos para su recuperación*, Bogotá: Fedesarrollo.

de 3.0%. En 2002, este país experimentó una contracción del 7%, sin precedentes en la historia de la Venezuela moderna.

En términos per cápita los índices de desempeño son desoladores: una tasa negativa de 0.4%, en promedio anual, para el periodo de referencia (véase gráfico V.V.1 y cuadro V.V.1)



Cuadro V. V. 1
COMUNIDAD ANDINA: Crecimiento de los países miembros en el periodo 1990-2002
(porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002a	2001-2002	1991-2000	1991-2002
América Latina*	3,8	5,1	4,2	4,4	3,5	3,2	4,9	2,9	0,1	2,8	1,3	0,0	0,7	3,5	3,0
Países Andinos*	5,0	3,0	3,1	4,9	5,5	2,2	5,3	1,4	-3,3	2,9	2,4	0,9	1,6	3,0	2,8
Perú	2,5	-0,4	4,8	12,8	8,6	2,5	6,8	-0,5	0,9	3,0	0,2	4,5	2,4	4,1	3,8
Bolivia	5,4	1,7	4,3	4,8	4,7	4,5	4,9	5,2	0,4	1,8	1,3	2,0	1,7	3,8	3,4
Colombia	1,6	3,7	4,6	6,1	5,2	2,1	3,4	0,5	-4,1	2,7	1,4	1,6	1,5	2,6	2,4
Ecuador	5,0	3,0	2,2	4,4	3,0	2,3	3,9	1,0	-7,9	2,8	6,0	3,4	4,7	2,0	2,4
Venezuela	10,5	7,0	-0,4	-3,7	5,9	-0,4	7,4	0,7	-5,8	4,0	2,9	-7,0	-2,1	2,5	1,8

Fuente: Elaboración del autor, sobre la base de cifras de la CEPAL.

a. Cifras preliminares. * Promedio aritmético simple del grupo de países.

En consecuencia, es contra este trasfondo que corresponde colocar el desempeño de los estados venezolanos *activos* en la integración andina.

Carabobo, Miranda y Aragua, tres de tales estados hacen parte, junto con el Distrito Capital (la ciudad de Caracas) y el

estado de Vargas de la Región Central, que es, con creces, la más desarrollada del país.

Dicha región representa, dentro de los agregados nacionales, el 35% de la población, el 53% de los establecimientos industriales, el 60% del empleo industrial, el 52% del PIB no petrolero y el 12% del PIB nacional. Paralelamente, la región concentra las funciones de servicios: el 81% del movimiento portuario (a través de los puertos de Maiquetía y la Guaira), el 91% de la carga aérea internacional y el 93% de los pasajeros internacionales. Todo lo anterior en un espacio que ocupa menos del 20% del territorio nacional.

La contracción del sector industrial, aludida en la primera sección de este capítulo, y el deterioro generalizado de la economía nacional han producido un fuerte impacto en la región, que se traduce en un proceso de desindustrialización y un Índice de Desarrollo Humano decreciente entre 1991 y 1998, lo cual, a su turno, se debe al menoscabo que ha sufrido el ingreso per cápita²²⁶ (véase cuadro V.V.2).

En un documento oficial del gobierno venezolano, se afirma que la región Central adolece, además de los económicos, de agudos desequilibrios sociales, territoriales, político-institucionales y de inserción internacional²²⁷.

²²⁶ Viceministerio de Planificación y Desarrollo Regional (2001). *Plan Nacional de Desarrollo Regional 2001-2007*, Caracas: Ministerio de Planificación y Desarrollo.

²²⁷ *Ibid*, p.34 y 55.

Cuadro V. V. 2
VENEZUELA: Evolución del Índice de Desarrollo Humano por estados de la Región Central 1991-1998

IDH	Rango	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
DH alto	0,9000-08750	D. Federal							
	0,8750-0,8500	Miranda Aragua Venezuela Carabobo	D. Federal Miranda Aragua Venezuela Carabobo	D. Federal Miranda Aragua	D. Federal				
	0,8500-0,8250			Carabobo Venezuela	Miranda Aragua Carabobo	D. Federal Miranda	D. Federal	D. Federal	
DH medio	0,8250-0,8000 0,8000-0,7750					Aragua Carabobo	Miranda	Miranda	D. Federal Miranda
	0,7750-0,7500								
	0,7500-0,7250						Aragua		
	0,7250-0,7000						Aragua Carabobo	Venezuela	Aragua
	0,7000-0,6750						Carabobo		Carabobo Venezuela

Fuente: OCEI-PNUD: Índice y entorno del Desarrollo Humano en Venezuela, 1999
 Tomado de Viceministerio de Planificación Regional OP. CIT., cuadro 17.

Por otra parte, en el interior de la región central, el Distrito Federal (área metropolitana de Caracas) que es el epicentro regional, experimenta un proceso de recomposición caracterizado por dos movimientos de signo opuesto: desindustrialización y terciarización, ambos medidos en términos de generación de empleo²²⁸ (véase cuadro V.V.3).

Cuadro V.V.3
VENEZUELA: Terciarización del empleo en el área metropolitana de Caracas

Sectores	1989	1997
Primario	1,2%	1,0%
Secundario	25,3%	19,9%
Terciario	73,4%	78,6%
ANBE	0,1%	0,5%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Barrios, Sonia, OP. CIT, p. 70, cuadro 8.

²²⁸ Barrios, Sonia (2000). *Áreas Metropolitanas: ¿Qué ha cambiado? La experiencia de la Caracas Metropolitana*, Cuadernos del Cendes 43, Caracas: CENDES, Universidad Central de Venezuela, pp. 69 y 70.

En cuanto a los otros dos estados *activos en alto grado* en la integración, Bolívar y Zulia, las exportaciones del primero se originan en Ciudad Guayana, en la cual se aglomeran las industrias siderúrgica y de aluminio, entre otras. Las del segundo, que es el más importante de la Región Occidental (de la cual también hacen parte los estados Mérida, Táchira y Trujillo), son principalmente de petróleo y productos de los sectores químico, petroquímico y plásticos. (véase mapas IV.V.1 y V.V.1)

En ambos estados el IDH ha ido en declive entre 1991 y 1998. (véase cuadro V.V.4)

Cuadro V. V. 4
VENEZUELA: Evolución del Índice de Desarrollo Humano en los estados de Bolívar y Zulia 1991-1998

IDH	Rango	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
DH alto	0,9000-08750								
	0,8750-0,8500	Venezuela	Venezuela						
	0,8500-0,8250	Bolivar		Venezuela					
DH medio	0,8250-0,8000	Zulia	Zulia	Zulia	Bolivar	Bolivar			
	0,8000-0,7750				Venezuela	Venezuela	Bolivar		
	0,7750-0,7500				Zulia	Zulia			
	0,7500-0,7250							Venezuela	
	0,7250-0,7000								
	0,7000-0,6750						Venezuela	Bolivar Zulia	Venezuela Bolivar Zulia
	0,6750-0,6500								
	0,6500-0,6250						Zulia		

Fuente: OCEI-PNUD: Índice y entorno del Desarrollo Humano en Venezuela, 1999
Tomado de Viceministerio de Planificación Regional (2001), OP. CIT., cuadros 21 y 27.

III. LAS REGIONES ECUATORIANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA

Dejando aparte a Sucumbíos que exporta sólo petróleo, la concentración de las exportaciones ecuatorianas en Pichincha y Guayas es el lógico reflejo del predominio de estas dos provincias en la economía nacional: entre las dos representan cerca de la mitad de la población y del PIB total. (véase cuadro V.E.1)

Cuadro V. E. 1
ECUADOR: Estructura bipolar

	Guayas	Pichíncha	Suma
Población	27,1%	19,5%	46,6%
PIB	26,9%	23,0%	49,9%

Fuente: Banco Central del Ecuador

La información disponible en Ecuador no permite hacer una apreciación sobre el dinamismo relativo de estas dos regiones en la actualidad, no obstante, un trabajo de Cordes²²⁹ posibilita tener una aproximación la potencialidad relativa de las provincias exportadoras a la CAN, así:

Cuadro V. E. 2.
ECUADOR: Potencial económico de las provincias exportadoras

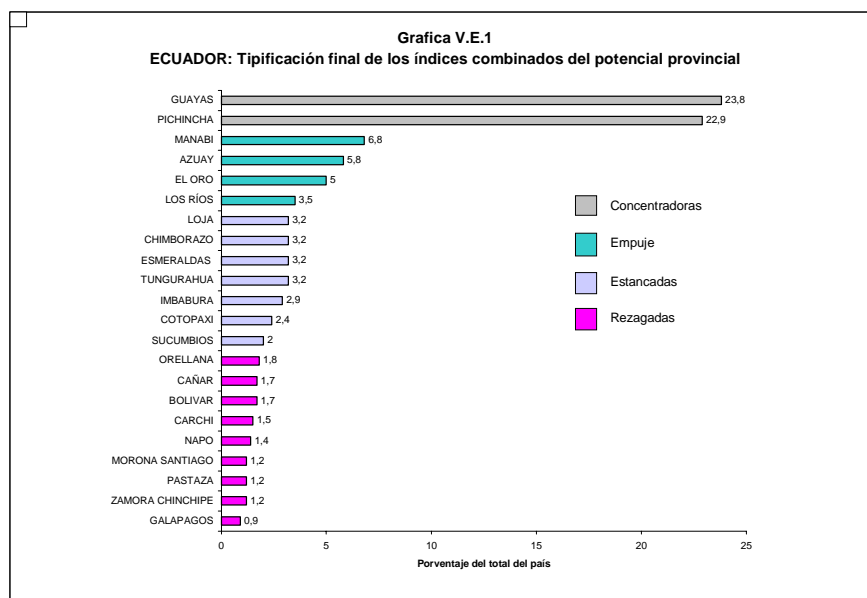
<i>Provincias</i>	<i>Potencial*</i>
Sucumbios	Estancada
Pichíncha	Concentradora
Guayas	Concentradora
Carchi	Rezagada
Manabí	Empuje
Azuay	Empuje
Cotopaxi	Estancada
Tungurahua	Estancada
Cañar	Rezagada
Esmeraldas	Estancada
Imbabura	Estancada
Chimborazo	Estancada
Pastora	Rezagada
El Oro	Empuje
Los Ríos	Empuje
Loja	Estancada
Galapagos	Rezagada

* El ranking del potencial se realizó combinando índices de: a) capacidad empresarial y patrimonio, b) población y servicios, c) producción y distribución y d) participación social y acción política.

Fuente: Padilla, Oswaldo (2001), OP. CIT. p. 48, gráfico 25

En la gráfica V.E.1 puede verse el *ranking* completo elaborado por Padilla.

²²⁹ Padilla, Oswaldo (2001). *Potencial Económico Provincial*, Cuadernos sobre Descentralización 8, Quito: CORDES / KONRAD ADENAUER STIFTUNG.



Fuente: Padilla, Oswaldo (2001), op. cit. p.48 gráfica 25.

IV. LAS REGIONES PERUANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA

Tal como quedó establecido en el Capítulo Cuarto (sección V) de este estudio, la mayor parte de las exportaciones de Perú a la CAN se originan en el área metropolitana de Lima, que incluye a Callao. Esto es apenas el lógico reflejo del grado de primacía de estas dos entidades en la economía peruana: 43% del PIB, 75% de la producción industrial, 75% de la infraestructura de telecomunicaciones y el 90% de los servicios comerciales, financieros, crediticios y administrativos. Todo lo anterior en el 0.05% del territorio nacional.

El área metropolitana de Lima está evolucionando en una forma similar a la de Bogotá, en el sentido que concentra crecientemente el sector terciario superior sin sufrir mengua en su sector industrial²³⁰.

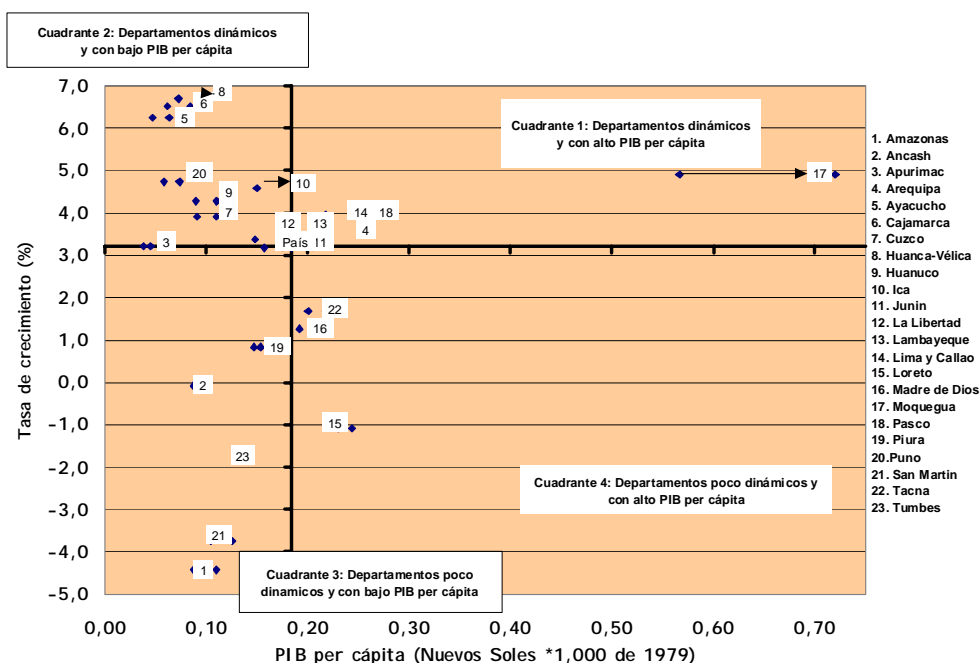
²³⁰ Chion, Miriam (2000). *Reconfiguración de Instituciones y Espacios Locales en Redes Globales*, Center of Latin American Studies (Urban and Regional Planning Group), University of California, Berkeley, policopiado.

En el periodo 1990-1995, último para el cual hay información disponible, las regiones de Lima y Callao estuvieron entre las más dinámicas (con un crecimiento superior al del promedio nacional, tal como puede verse en la gráfica V.P.1). En este periodo hubo, no obstante, regiones más pobres (en términos de ingreso per cápita) que crecieron más aceleradamente que Lima Metropolitana. Con todo, Perú ostenta uno de los más altos grados de desigualdad entre regiones de América Latina²³¹.

En el cuadro V.P.1 se presenta una caracterización de las regiones de acuerdo con diversos criterios.

Gráfica V. P. 1

Perú: Clasificación de Departamentos en base a PIB per cápita de 1990 y 1995 y tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita 1990-1995



Fuente: Silva Lira, Iván (2002). *Desarrollo Local y Construcción de Territorios Competitivos e Innovadores en América Latina: Potencialidades y Desafíos*. Presentación en el seminario Desarrollo Local y Regional en América Latina, organizado por el Gobierno de la provincia de Pichincha y el ILPES / CEPAL, Quito 10 al 12 de Julio de 2002.

²³¹ Escobar, Javier (2000). *¿Cómo enfrentar una geografía adversa? El rol de los activos públicos y privados*, Documento de Trabajo 29, Lima: GRADE.

Cuadro V. P. 1
PERÚ: Caracterización de las regiones por estructura económica y desarrollo humano

Región	Macro-región	Capital	Población (hab.)	Superficie (km ²)	Densidad (hab./km ²)	Área cultivable (% del total)	Densidad Vial		Estructura Económica		Tasa de Analfabetismo	Tasa de mortalidad infantil (por mil)	Distancia a Lima (km)
							km ² /km ²	km (millón de hab.)	Sector dominante	Actividad principal			
Amazonas	Oriente	Chachapoyas	383.600	39.249,13	9,77	16,4%	0,04	4171,01	Primario	Agricultura	20,0%	52	1191
Ancash	Norte	Huancayo	1.067.282	35.826	29,79	22,9%	0,12	4149,79	Secundario	Transformación pesquera Carbon y siderurgia	21,0%	43	408
Apurímac	Sur	Abancay	405.805	20.896	19,42	8,7%	0,13	6899,87	Primario	Agricultura de subsistencia	54,4%	67	907
Arequipa	Sur	Arequipa	1.091.748	63.344	17,24	5,7%	0,04	2564,69	Secundario	Minería	7,6%	33	1009
Ayacucho	Centro-Sur	Ayacucho	517.670	43.815	11,81	12,1%	0,08	6761,06	Primario	Agricultura de subsistencia	33,0%	67	556
Cajamarca (f. E.c.)	Norte	Cajamarca	1.411.942	33.317	42,38	36,3%	0,14	3235,26	Terciario	Comercio y servicios	27,2%	47	856
Callao	Lima Metropolitana	Lima	811.627	158	5136,88				Secundario	Ind. Manufacturera	2,9%	11	30
Cuzco	Sur	Cuzco	1.158.142	71.892	16,11	13,2%	0,07	4130,75	Terciario	Servicios portuarios	25,4%	73	1153
Huanuavelica	Centro-Sur	Huanuavelica	425.645	22.132	19,23	16,8%	0,15	7924,44	Secundario	Minería e hidrocarburos	34,0%	86	457
Huánuco	Centro-Andina	Huánuco	776.727	32.136	24,17	29,1%	0,08	3356,39	Primario	Agricultura	25,0%	55	410
Ica	Centro-Sur	Ica	659.747	21.000	31,42	48,0%	0,13	4204,64	Primario	Agricultura	5,8%	29	303
Junín	Centro-Andina	Huancayo	1.190.448	44.410	26,81	15,7%	0,14	5147,64	Secundario	Siderurgia	13,4%	48	298
La Libertad	Norte	Trujillo	1.621.653	26.000	62,37	40,4%	0,14	2205,16	Secundario	Ind. Manufacturera	13,0%		557
Lambayeque	Norte	Chiclayo	1.093.051	14.230,3	76,81	26,4%	0,15	1922,14	Primario	Agricultura	11,0%	36	763
Lima	Lima Metropolitana	Lima	6.863.363	34.803	197,21	9,2%	0,13	672,99	Secundario	Ind. Manufacturera	4,1%	19	0
Loreto (f. E.c., Col.)	Oriente	Iquitos	880.471	365.852	2,41	5,4%	0,00	572,42	Primario	Agricultura	10,8%		
Madre de Dios (f. Bol.)	Sur	Puerto Maldonado	90.000	85.183	1,06	15,4%	0,01	7577,78	Primario	Extracción de Castaña y goma	8,0%	48	1693
Moquegua	Sur	Moquegua	147.347	15.734	9,36	3,6%	0,10	10627,97	Secundario	Extracción de cobre	9,0%	31	1144
Pasco	Centro-Andina	Cerro de Pasco	247.872	25.320	9,79	14,2%	0,08	8484,22	Secundario	Minería	15,2%	50	296
Piura (f. E.c.)	Norte	Piura	1.545.800	35.891	43,07	21,9%	0,09	2193,69	Secundario	Petróleo	16,0%		973
Puno (f. Bol.)	Sur	Puno	1.199.398	71.999	16,66	9,0%	0,07	4130,41	Primario	Agricultura	22,0%	71	1303
San Martín (f. E.c.)	Oriente	Moyobamba	743.668	51.253	14,51	43,8%	0,04	2514,56	Primario	Agricultura	12,5%	57	1385
Tacna	Sur	Tacna	294.214	16.076	18,30	4,8%	0,12	6692,41	Secundario	Minería	7,4%	30	1969
Tumbes	Norte	Tumbes	193.840	4.657	41,62	38,6%	0,19	4477,92	Primario	Agricultura	6,0%	52	1256
Ucayali	Oriente	Pucallpa	456.340	102.410	4,46	6,4%	0,01	1157,03	Secundario	Ind. Manufacturera	9,6%	66	843

f. Fronterizo

Fuente: Elaborado por el autor con base en: República del Perú, Ministerio de la Presidencia (2002). *Planes Concretados de Desarrollo Departamental*. Secretaría y Ténente para el Proceso de Descentralización, Dirección Económica de Inversión Social, Lima y *Gran Enciclopedia del Perú* (1998), op. cit, Lima: Lexus Editores.

V. LAS REGIONES BOLIVIANAS ACTIVAS EN LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA

Santa Cruz, el departamento que origina el 90% de las exportaciones bolivianas a la CAN, es también la de mayor participación en los PIB industrial, agropecuario, petrolero y total de Bolivia. Le sigue, de cerca, el departamento de La Paz, con Cochabamba en un tercer lugar. Las tres regiones conforman el eje transversal dominante en Bolivia.

De ellas, Santacruz es, además de ser la de mayor talla económica, es la primera en el escalafón de competitividad, y de las mejor posicionadas en los rankings de PIB per cápita y crecimiento. (ver cuadro V.B.1)

Como región líder y exportadora de productos agroindustriales e hidrocarburos, Santa Cruz sufrió las secuelas de la crisis internacional de finales de los noventa, la cual afectó el conjunto de la economía boliviana. En especial, la región se vio perjudicada por la contracción de la demanda por gas de Argentina y Brasil, los principales mercados para este producto²³².

Cuadro V. B. 1
BOLIVIA: Caracterización competitiva de las regiones (Rankings)

Orden	Participación en el PIB 2000(1)		PIB per cápita 2000(2)		Crecimiento(3)		Competitividad(4)
	Departamento	Participación	Departamento	Indice	Departamento	Crecimiento Interanual 1988-2000	
1	Santa Cruz	28,8%	Pando	100,0	Pando	6,7%	Santacruz
2	La Paz	24,8%	Santa Cruz	94,6	Oruro	5,5%	La Paz
3	Cochabamba	18,9%	Oruro	90,3	Santa Cruz	5,2%	Cochabamba
4	Oruro	6,0%	Tarija	80,9	Tarija	4,9%	Oruro
5	Chuquisaca	5,8%	Cochabamba	73,9	Cochabamba	3,7%	Chuquisaca
6	Tarija	5,5%	Beni	68,7	Beni	3,1%	Tarija
7	Potosí	5,1%	La Paz	61,2	La Paz	2,8%	Potosí
8	Beni	4,2%	Chuquisaca	58,0	Potosí	2,6%	Beni
9	Pando	1,0%	Potosí	34,3	Chuquisaca	1,8%	Pando
	Bolivia	100,0%	Bolivia	82,1	Bolivia	3,8%	

1) Instituto Nacional de Estadística -INE- (2002). *Cuentas Regionales de Bolivia 1988-2000*, p. 31, cuadro 202, La Paz.

2) Relación con la región de nivel más alto, INE (2002), OP. CIT., p.34, cuadro 207

3) Elaboración del autor con base en las cifras del INE, Ibid.

3) PNUD de Bolivia, OP. CIT., p.83, cuadro 5, La Paz.

²³² CEPAL (1999). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, p.29.

En la década de los noventa, el sector industrial manufacturero perdió peso en el PIB regional (como también lo hizo el minero), en tanto que correlativamente el sector agropecuario y especialmente los servicios financieros, de transporte y de electricidad, gas y agua, lo han ganado (ver cuadro V.B.2). Esto está indicando un proceso de terciarización de la economía cruceña.

Cuadro V. B. 2
BOLIVIA: Evolución del PIB de Santa Cruz según actividad económica 1990-2000
(En porcentajes)

ACTIVIDAD ECONOMICA	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO*	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
A. INDUSTRIAS	92,08	92,14	91,32	91,02	91,15	91,19	91,20	90,32	90,61	90,43	90,68
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	19,34	20,80	19,20	20,24	23,13	23,38	23,70	24,98	19,52	20,57	20,32
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	9,50	7,07	6,05	4,19	2,21	2,73	2,55	4,10	4,36	4,11	6,50
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	20,67	21,80	21,60	21,23	20,83	21,16	20,90	17,69	16,92	17,25	17,27
4. ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	2,17	2,42	3,32	3,99	4,05	4,26	3,99	3,51	3,63	4,00	3,92
5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS PÚBLICAS	3,63	3,26	3,41	3,36	3,00	2,60	2,32	2,33	6,77	3,43	2,83
6. COMERCIO	9,82	9,69	9,20	9,25	9,80	9,83	9,63	9,17	9,60	9,51	9,34
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	11,12	11,92	13,12	13,33	13,03	12,52	12,67	12,96	13,10	12,94	12,28
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	10,98	11,11	12,13	12,65	12,70	12,49	13,54	14,56	17,35	19,24	17,64
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	4,10	3,69	3,91	4,10	4,16	4,20	4,12	4,26	4,29	4,91	5,18
10. RESTAURANTES Y HOTELES	3,35	3,32	3,32	3,23	3,01	3,09	3,32	3,19	3,45	3,44	3,50
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-2,61	-2,95	-3,93	-4,56	-4,77	-5,06	-5,55	-6,43	-8,39	-8,98	-8,12
B. SERVICIOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	7,07	7,06	7,86	8,16	7,94	7,88	7,98	8,86	8,58	8,65	8,41
C. SERVICIO DOMÉSTICO	0,85	0,80	0,81	0,82	0,91	0,93	0,82	0,82	0,81	0,92	0,91

Fuente: Instituto Nacional de Estadística -INE- (2002). *Cuentas Regionales de Bolivia 1988-2000*, p. 101, cuadro 9,05, La Paz.

(p) preliminar

* a precios básicos

Al interior del departamento la actividad económica está concentrada en el área metropolitana de Santa Cruz y las cinco provincias que la rodean (de un total de 15). Esta zona representa el 8% del territorio del departamento y el 70% de la población²³³.

En cuanto a la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, un documento producido por un centro académico cruceño revela que

²³³ PNUD, Bolivia. *Informe de Desarrollo Humano en Bolivia 2000*, La Paz, p.57.

esta acusa serios problemas de seguridad ciudadana y exclusión social²³⁴.

VI. LAS REGIONES FRONTERIZAS

En esta sección se intentará hacer una caracterización socioeconómica y competitiva de las regiones fronterizas, con énfasis en aquellas que participan en el mercado de la CAN. (véase mapa IV.CAN.2)

1. Las regiones fronterizas de Colombia con los países andinos

Las regiones (departamentos) colombianas que limitan con Venezuela, que en conjunto sólo representan el 4.6% de las exportaciones de Colombia al vecino país, (ver cuadro IV.C.8), constituyen un cinturón de bajos niveles de desarrollo, competitividad e IDH (La Guajira, que es un departamento exportador de carbón, tiene, excepcionalmente, una buena posición en materia de IDH. Véase cuadro V.C.3).

El eje más activo de la frontera es el corredor Cúcuta (capital de Norte de Santander)-San Antonio (Táchira, Venezuela)-San Cristóbal (Táchira, Venezuela). El estado de Táchira también exporta marginalmente a Colombia.

De igual manera, los departamentos colombianos que son fronterizos con Ecuador, tienen niveles muy precarios de desarrollo socioeconómico (véase cuadro V.C.3). En este caso, la frontera activa es el corredor Ipiales (Nariño)-Tulcán (Carchi), siendo las exportaciones de la provincia de Carchi hacia el lado colombiano considerablemente más altas que las de Nariño hacia Ecuador.

²³⁴ Centro de Estudios para el Desarrollo Urbano Regional -CEDURE- (2001). *Tercer Foro Urbano para la Planificación Estratégica de Santa Cruz de la Sierra, Informe sobre el estado de la ciudad año 2000 y propuestas de acción para el 2001*, Santa Cruz de la Sierra.

Por último, la frontera colombo-peruana, en la que están los departamentos de la región amazónica de Putumayo y Amazonas, limítrofes con la región de Loreto en el lado peruano, es *inactiva* desde el punto de vista del comercio registrado.

Cuadro V. C. 3
COLOMBIA: Departamentos que limitan con los países andinos

Departamento	Participación en el PIB nacional (1995) ¹	Competitividad (posición en el ranking)	IDH (posición en el ranking)	Exportaciones al País fronterizo (participación en el total)
<i>1. Con Venezuela</i>				
Guajira	1,51%	12/23	6/25	0,14%
Cesar	1,57%	16/23	17/25	0,87%
Norte de Santander	1,58%	17/23	16/25	1,52%
Boyacá	3,36%	15/23	13/25	0,43%
Arauca	N.D.	N.D.	N.D.	0,20%
Vichada	N.D.	N.D.	N.D.	0,07%
Guainía	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
<i>2. Con Ecuador</i>				
Nariño	1,54%	18/23	19/25	0,55%
Putumayo	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
<i>3. Con Perú</i>				
Putumayo	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Amazonas	N.D.	N.D.	N.D.	0,04%

N.D. = No disponible

1) DANE, *Cuentas Regionales*

2) CEPAL, Bogotá (2002), OP. CIT.

3) PNUD/DNP/ACCI/PNDH (2003), OP. CIT.

2. Las regiones (estados) fronterizas de Venezuela con los países andinos

Como se mencionó en la sección III del Capítulo Cuarto *supra*, el único país andino con el cual limita Venezuela es Colombia, siendo cuatro los estados fronterizos: Zulia, Táchira, Apure y Amazonas.

Aunque a Zulia (región Occidental), por ser un estado *activo en alto grado* en el comercio intra-andino ya nos referimos en el capítulo anterior de este estudio (sección II), vale la pena anotar aquí que este estado tiene en común con los departamentos colombianos con los que limita, Guajira y Cesar, la disponibilidad

de recursos carboníferos y de gas. Esta circunstancia permitiría pensar en proyectos conjuntos de aprovechamiento de tales recursos, en la línea de los complejos industriales a partir de recursos naturales, que se sugieren en la sección II.1 del siguiente capítulo. De hecho en la actualidad, existe un proyecto binacional para construir un gasoducto entre la localidad de Ballena en la Guajira y Puerto Cabello o Maracaibo en Venezuela, que abastecería de gas colombiano al occidente de Venezuela.

El estado Táchira (en la misma región Occidental) conforma, como se indicó anteriormente, con el departamento de Norte de Santander el eje más dinámico de la frontera venezolana. Al igual que Zulia, Táchira exporta a Colombia, aunque en valores poco significativos, al estar basada su actividad económica principalmente en la agricultura. Las condiciones socioeconómicas del estado en mención, medidas por el IDH, han seguido la misma senda declinante de los demás estados venezolanos. (véase cuadro V.V.5)

Por su parte, los estados de Apure (región de los Llanos) y Amazonas (región Guayana) hacen parte junto con los departamentos de Arauca y Vichada, en el lado colombiano, de la región biogeográfica de la Orinoquía, rica en recursos hídricos y ecoturísticos y que hace mucho tiempo aguarda un programa de desarrollo binacional a la altura de sus grandes potencialidades.

Los niveles de IDH de Apure y Amazonas están entre los más bajos del país y también exhiben una tendencia a la baja en el decenio de los noventa (véase cuadro V.V.6).

Cuadro V. V. 5
VENEZUELA: Evolución del Índice de Desarrollo Humano en el estado Táchira 1991-1998

IDH	Rango	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
DH alto	0,9000-08750								
	0,8750-0,8500	Venezuela	Venezuela						
DH medio	0,8500-0,8250			Venezuela					
	0,8250-0,8000								
	0,8000-0,7750	Táchira	Táchira	Táchira	Venezuela	Venezuela			
	0,7750-0,7500				Táchira	Táchira			
	0,7500-0,7250							Venezuela	
	0,7250-0,7000								
	0,7000-0,6750						Venezuela		Venezuela
	0,6750-0,6500								
	0,6500-0,6250							Táchira	Táchira
	0,6250-0,6000						Táchira		

Fuente: OCEI-PNUD: Índice y entorno del Desarrollo Humano en Venezuela, 1999
 Tomado de Viceministerio de Planificación Regional OP. CIT., cuadros 21 y 27.

Cuadro V. V. 6
VENEZUELA: Evolución del Índice de Desarrollo Humano en los estados de Amazonas y Apure 1991-1998

IDH	Rango	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
DH alto	0,9000-08750								
	0,8750-0,8500	Venezuela	Venezuela						
DH medio	0,8500-0,8250			Venezuela					
	0,8250-0,8000								
	0,8000-0,7750				Venezuela	Venezuela			
	0,7750-0,7500	Amazonas	Amazonas					Venezuela	
	0,7500-0,7250	Apure	Apure				Venezuela		Venezuela
	0,7250-0,7000			Amazonas	Amazonas	Amazonas			
	0,7000-0,6750			Apure					
	0,6750-0,6500				Apure	Apure			
DH Mediano Bajo	0,6500-0,6250								
	0,6250-0,6000						Amazonas	Apure	Apure
	0,6000-0,5750						Apure	Amazonas	
	0,5750-0,5500								
	Menor								Amazonas

Fuente: OCEI-PNUD: Índice y entorno del Desarrollo Humano en Venezuela, 1999
 Tomado de Viceministerio de Planificación Regional OP. CIT., cuadro 3.

3. Las regiones (provincias) fronterizas de Ecuador con los países andinos

Las regiones fronterizas de Ecuador son: en el norte, limitando con los departamentos colombianos de Nariño y Putumayo, las provincias de Esmeraldas, Carchi y Sucumbíos y en el sur-oriente, las provincias de El Oro, Loja, Zamora Chinchipe, Morona Santiago, Pastaza, Orellana y Sucumbíos, limítrofes con Perú. De ellas, participan en el comercio intracomunitario las de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos, Pastaza, Loja y El Oro. Estas últimas con valores muy pequeños.

Con la única excepción de El Oro, todas las demás provincias arriba mencionadas están clasificadas en el escalafón elaborado por Padilla (véase sección III, cuadro V.E.1 de este capítulo) bien como *estancadas* o bien como *rezagadas*. No se salva de esta mala clasificación, ni siquiera la provincia Sucumbíos que origina todas las exportaciones petroleras del Ecuador (US\$1.800 millones, de unas exportaciones totales de US\$ 4.600 millones, en 1991).

A raíz del tratado de Brasilia que zanjó el diferendo fronterizo entre Ecuador y Perú en 1998, se puso en marcha en 2000 el "Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Ecuatoriano-Peruana", que comprende las provincias del Oro, Loja, y Zamora Chinchipe en Ecuador y las regiones de Piura, Cajamarca y Huanuco en Perú²³⁵.

4. Las regiones fronterizas de Perú con los países andinos

Al nororiente, las regiones peruanas limítrofes con Ecuador son: Tumbes, Piura, Cajamarca, Amazonas y Loreto (que también limita con Colombia). Por el sur-oriente, las regiones fronterizas con Bolivia son: Madre de Dios y Puno. Aquí se desarrolla el

²³⁵ Para mayor información sobre este importante programa consúltese la página electrónica: <http://www.planbinacional.gov.ec/>

proyecto binacional Lago Titicaca, para la ampliación de la frontera agrícola de la zona y la explotación nacional de los recursos del lago, que cuenta con el apoyo de la OEA.

En general, las regiones fronterizas de Perú están entre las de nivel de desarrollo más bajo del país (ver cuadro V.P.1).

5. Las regiones (departamentos) fronterizas de Bolivia con la CAN

Caso excepcional en el contexto andino, es el de La Paz, que siendo un departamento fronterizo (limita con el Perú a través de la región de Puno), es uno de los más desarrollados del país. Además de que su capital, la ciudad de La Paz, es la sede del gobierno nacional, el departamento es el segundo más competitivo de Bolivia (véase cuadro V.B.1 de este capítulo) y hace parte de una promisoriosa región transnacional que incluye Puno en Perú e Iquique en Chile²³⁶.

Por su parte, el departamento de Pando, no obstante ser el de menor talla económica, es el que exhibe la tasa de crecimiento más acelerada en el período 1998-2000 (véase cuadro V.B.1 de este capítulo).

²³⁶ PNUD, Bolivia (2001). *Informe de Desarrollo Humano en Bolivia 2000*, La Paz.

**CAPÍTULO SEXTO. LAS DINÁMICAS SECTORIALES Y ESPACIALES DEL
CRECIMIENTO EN LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA**

I. INTRODUCCIÓN

En el trasfondo de las dificultades que enfrentan varias de las regiones *activas* en la integración andina; de las mutaciones que están teniendo lugar en otras; y de la marginación de la mayoría, están las dinámicas de cambio sectorial y espacial que se están presentando en los países de la subregión. En estas, a su turno, están incidiendo los procesos de globalización.

Así, por ejemplo, por detrás de la pérdida de empleos industriales en regiones como el Área Metropolitana de Caracas y el Valle del Cauca (Colombia), está el proceso de desindustrialización que experimentan las economías venezolana y colombiana. Así mismo la terciarización de las áreas metropolitanas de Caracas, Bogotá y Lima obedece al impulso tomado por los servicios avanzados en los flujos económicos globalizados, a la privatización de los servicios financieros y de telecomunicaciones, entre otros, y a la inyección creciente de inversión extranjera directa en tales sectores.

Por otra parte, la revalorización de los energéticos y de ciertas materias primas en el comercio mundial, se traduce en tasas elevadas de crecimiento de las regiones que producen este tipo de bienes, como en el caso de Zulia (Venezuela), La Guajira (Colombia), Moquegua (Perú), Sucumbíos (Ecuador) y Santa Cruz (Bolivia), *inter alia*.

El dinamismo de dichos sectores y las corrientes substanciales de inversión extranjera directa que captan, es lo que se conoce como *reprimarización*.

En el otro extremo del espectro regional de los países están las regiones *inertes* o *vacías* que no tienen las plataformas requeridas para participar en los nuevos circuitos económicos y son por tanto perdedoras netas en el contexto de la

globalización. Son las fronteras grises del diagrama I.1 presentado en el Capítulo Primero *supra*.

La coexistencia de las "zonas grises" con las emergentes "islas de prosperidad" al interior de los países, implica, por fuerza, un aumento de las disparidades interregionales en los niveles de ingreso y bienestar, que se habían logrado reducir en el período anterior a la actual fase de globalización (ver Capítulo Segundo, sección II, *supra*).

En el presente capítulo examinaremos algunos de los tópicos aludidos anteriormente, con el propósito de entender mejor la conexión entre integración y desarrollo regional.

II. LAS DINÁMICAS SECTORIALES DEL CRECIMIENTO²³⁷

En la gráfica VI.1, se ilustran, para el período 1990-2000, los siguientes fenómenos:

El tamaño relativo de la industria manufacturera en el PIB se ha contraído en todos los países, excepto en Ecuador donde permanece prácticamente en los mismos niveles de 1990.

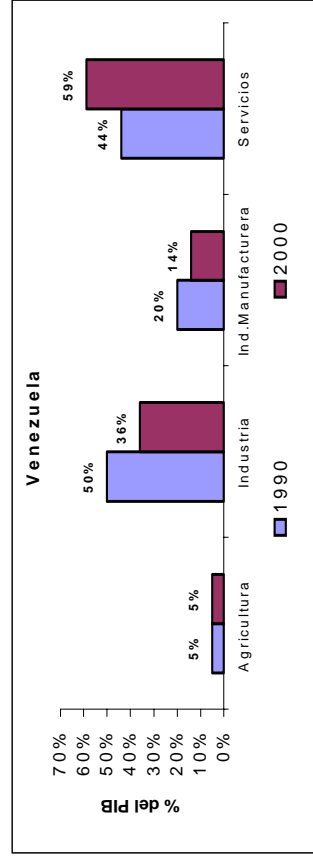
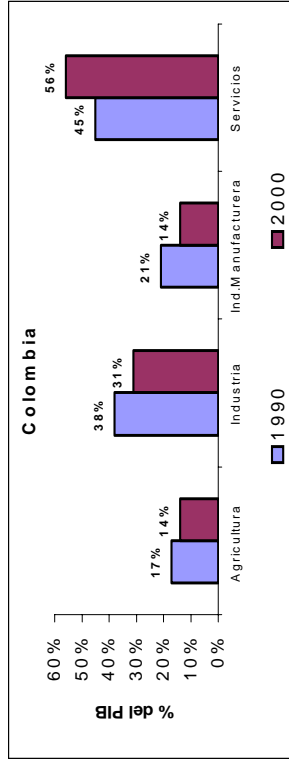
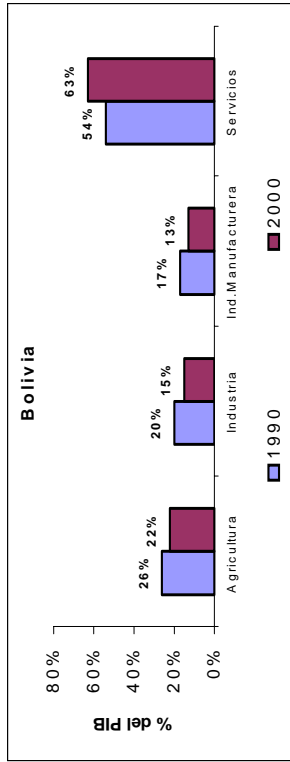
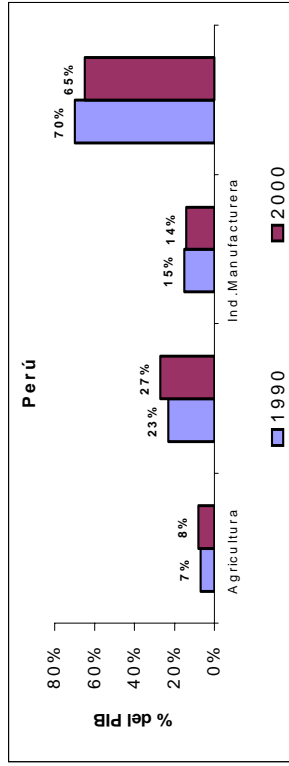
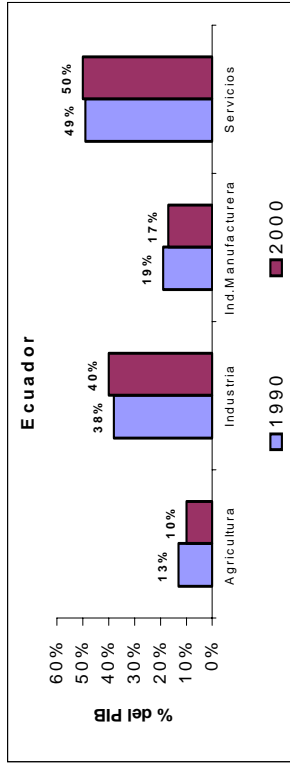
La participación de la agricultura en el PIB ha disminuido en todos los países, excepto en Perú en donde ha aumentado ligeramente.

El sector de la minería ha aumentado su participación en el PIB de todos los países.

La contribución del sector de servicios supera el 50% del PIB en todos los países, excepto en Venezuela. Este sector ha perdido participación en el PIB de Ecuador, Perú y Venezuela, a favor del sector minero.

²³⁷ Esta sección se basa en un trabajo elaborado por el autor por encargo del PNUD de Nueva York. Véase: Moncayo Jiménez, Edgard (2003), *Las reformas estructurales en los países andinos: lecciones de la experiencia y necesidad de un enfoque renovado del desarrollo en la subregión*, Informe presentado al PNUD de Nueva York, cap.IV.

Gráfico VI.1
COMUNIDAD ANDINA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTOR DE ORIGEN DE LOS PAÍSES MIEMBROS. 1990 Y 2000



1. La "desindustrialización".

La pérdida de participación de la industria manufacturera en el PIB en el último decenio es una tendencia que comparten los países andinos con el resto de América Latina. Esto no es conveniente por dos razones básicas: a) el crecimiento de la productividad y el desarrollo tecnológico son más altos en la industria manufacturera que en otros sectores de la economía y los derrames tecnológicos del sector pueden ser importantes y b) un país que no desarrolla la industria depende de la exportación de productos primarios, cuyos precios en el mercado internacional son volátiles y tienden a deteriorarse en el largo plazo²³⁸.

En cuanto a la productividad, aún en sectores en donde ella ha aumentado, en la mayoría de los países la brecha correspondiente en relación con las economías industrializadas —Estados Unidos, especialmente— ha tendido a ensancharse en la década de 1990. De hecho, en varios países el cierre de la brecha de productividad en relación con los Estados Unidos, fue más rápido en los años setenta y ochenta que en los noventa, a pesar de los aumentos logrados en algunos sectores como las telecomunicaciones, y la electricidad.

En el capítulo anterior de este trabajo, se dejó establecido que los procesos de desindustrialización que experimentan los países andinos (con la excepción de Ecuador) están afectando las regiones industriales *activas* en la integración como la Región Central (Venezuela), Santa Cruz en Bolivia y, en menor medida, Bogotá D.C.

En la medida en que el comercio intra-andino es en lo esencial de bienes de origen industrial (como se indicó en el

²³⁸ Dijkstra, A. Geske (2000), *Trade Liberalization and Industrial Development in Latin America*, World Development vol.28 (9), p.1567.

capítulo tercero *supra*), las tendencias arriba descritas son desfavorables a la profundización del mercado comunitario.

2. La "Terciarización".

La hipertrofia del sector servicios en todos los países del mundo parece estar dando la razón a Daniel Bell, cuando en los años sesenta del siglo pasado pronosticó una "sociedad post industrial", caracterizada por el predominio de los servicios en la economía. En efecto, en todos los países de la OECD el sector terciario representa alrededor del 70% del PIB; el promedio latinoamericano es de 64%; y el de los países andinos se acerca al 60%.

A primera vista parece entonces que tanto en los países avanzados como en los en desarrollo está teniendo lugar la "revolución terciaria", consistente en una mutación en el patrón de desarrollo de largo plazo de la economía mundial, caracterizada por el relevo del sector industrial por el de servicios como motor de la economía.

De hecho, la desindustrialización del empleo que también se observa en los países desarrollados, se interpreta, en Estados Unidos, como la consecuencia natural del aumento en la productividad del sector industrial (con el consiguiente desplazamiento del empleo desde la industria hacia el sector de servicios). En este sentido:

...desindustrialization is primarily a feature of
successful economic development...²³⁹

No obstante, entre los dos grupos de países hay diferencias apreciables. Mientras en los primeros se observa un doble

²³⁹ Rowthorn, Robert y Ramona Ramaswamy (1997), *Deindustrialization. It's Causes and Implications*, Economic Issues N° 10, Washington D.C.: FMI, p.1.

movimiento de exteriorización e interiorización de los servicios, en el sentido de que, por un lado, las empresas se están desprendiendo de los servicios internos de baja productividad, dando lugar a la aparición de firmas externas de proveedores y, por otro lado, las empresas están incorporando dentro de su propia estructura los servicios que le permiten incrementar su productividad, como es el caso de los vinculados con el procesamiento de información.

De otra parte, en los países avanzados los servicios tecnológicos basados en la información y el conocimiento, como la informática y las telecomunicaciones, se están utilizando para reforzar sus capacidades productivas en sectores estratégicos.

En el caso de los países en desarrollo y específicamente en los andinos la expansión del sector servicios está más vinculada con los servicios tradicionales de comercio, transporte e intermediación financiera, que con los llamados servicios "avanzados" (o sector *cuaternario*). Otra rama del sector terciario que ha crecido es la de los servicios privatizados como la salud, la electricidad y especialmente las telecomunicaciones, los cuales han atraído inversión extranjera directa en montos significativos.

Lamentablemente, el papel de los servicios ha sido el "eslabón perdido" de los estudios sobre crecimiento económico y por tanto los análisis sobre este sector son escasos en la mayoría de los países. Esto no obstante que la importancia de los servicios en el comercio internacional (hoy representan alrededor del 20% del comercio mundial) ha aumentado en forma notable y por tanto el tema de su liberalización se está discutiendo activamente en los foros internacionales de comercio (OMC, UNCTAD y otros) y en los procesos de integración económica.

En los países andinos el comercio de servicios tiene una importancia moderada. Así, en las exportaciones totales han representado en la década de los noventa entre el 13% y el 15%, sin mostrar una tendencia definida. Como porcentaje del PIB, el comercio internacional de este sector representa alrededor del 3% en promedio, sin que se observe, al igual que en el caso anterior, una tendencia definida. (ver cuadro IV.6 y IV.7). Por su parte, el balance externo de servicios es negativo.

Desde 1998 la Comunidad Andina comenzó a definir la normativa que regula el comercio de servicios en el acuerdo subregional (Decisión 439).

Cuadro VI. 1
COMUNIDAD ANDINA: Coeficientes de las exportaciones de servicios de los países miembros y otros países de América Latina (porcentaje del total de las exportaciones de bienes y servicios)

	1980	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000
Bolivia	8,5	13,4	14,9	16,0	17,5	18,5	19,8	15,4
Colombia	25,2	19,0	18,4	14,2	15,2	15,3	13,4	13,1
Ecuador	12,7	12,0	16,5	16,1	13,5	16,1	13,9	14,4
Perú	15,4	18,6	19,4	16,8	18,4	23,4	19,9	18,1
Venezuela	3,5	5,2	6,4	8,1	5,9	7,7	5,9	4,0
Países Andinos	13,1	13,6	15,1	14,2	14,1	16,2	14,6	13,0
Chile	21,2	15,4	18,1	17,2	19,8	21,7	19,5	17,8
Rep.Dominicana	24,3	44,2	59,9	34,0	34,7	33,4	35,7	36,0
América Latina	14,3	13,5	15,6	13,7	12,6	13,5	12,6	12,0

a/ Promedio simple del grupo de países

Fuente: Elaboración del autor, sobre la base de *Anuario Estadístico de América latina y el Caribe*. CEPAL.

Cuadro VI. 2
COMUNIDAD ANDINA: Coeficientes de las exportaciones de bienes y servicios de los países miembros y otros países de América Latina (porcentaje del PIB a precios constantes)

	1980	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000
Bolivia	14,5	13,5	18,7	22,6	21,0	21,4	18,5	19,3
Colombia	17,4	15,1	21,6	14,5	15,6	16,8	18,4	18,8
Ecuador	19,7	22,5	27,1	29,7	30,2	28,9	31,8	30,9
Perú	13,6	14,4	11,5	12,5	14,3	15,1	16,9	18,0
Venezuela	27,6	30,8	38,7	29,3	32,0	33,1	31,4	32,5
Países Andinos	18,6	19,3	23,5	21,7	22,6	23,1	23,4	23,9
Chile	24,3	26,8	33,6	29,7	33,2	34,3	36,6	36,7
Rep.Dominicana	24,8	23,3	28,2	48,0	49,5	51,4	51,3	52,0
América Latina	10,3	12,9	15,3	16,1	18,0	19,0	20,3	21,7

a/ Promedio simple del grupo de países

Fuente: Elaboración del autor, sobre la base de *Anuario Estadístico de América latina y el Caribe*. CEPAL.

Ahora bien, al interior de los países, el terciario superior tiende a sobreconcentrarse en las ciudades grandes, en virtud de la función creciente de concentración de este sector: a medida que se asciende en la escala de complejidad de los servicios, aumenta su grado de concentración. Mientras que el terciario inferior está repartido en forma homogénea por todo el territorio, el terciario avanzado está altamente concentrado²⁴⁰.

Tal regularidad empírica resulta confirmada por los procesos de terciarización que se observan en Caracas D.C., Bogotá D.C., Lima Metropolitana y Santa Cruz de la Sierra, según se indicó en el capítulo anterior de este estudio. Sería lógico suponer que un fenómeno similar se está produciendo en La Paz, Quito y Guayaquil.

En principio la terciarización de las regiones *activas* en la integración, sería una segunda fuerza actuando en contra del dinamismo del mercado intra-andino, pero podría argumentarse que tal intercambio podría estar evolucionando hacia los servicios, a la manera de lo que ocurre con el comercio en escala internacional.

En este sentido, sin embargo, a juzgar por la composición de las exportaciones de servicios de Colombia, éstas están integradas principalmente por los rubros de "transporte" y "viajes" que están asociados con el comercio, en primer lugar, y, muy secundariamente, con el turismo. En tanto que el rubro de "comunicaciones, información e informática" que está vinculado a los servicios avanzados, antes que estar en expansión, se ha contraído. (véase cuadro VI.3)

²⁴⁰ Sobre este concepto, véase: Gouésset, Vincent (1998), *Bogotá: Nacimiento de una Metrópolis*, Bogotá: TM Editores y otros, p. 258.

Cuadro VI.3
COLOMBIA: Estructura de las exportaciones de servicios
(Porcentajes)

Rubro	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Transporte	31,8	33,2	27,0	30,1	31,9	29,3	29,0
Viajes	42	38,6	51,1	48,5	47,6	49,6	50,0
comunicaciones, información e informática	16,9	15,9	11,9	11,6	9,2	9,0	9,1
Seguros financieros	4,1	6,3	5,1	4,8	4,9	5,4	3,6
Seguros empresariales y de construcción	2,1	2,3	1,9	1,9	2,7	2,2	3,9
Otros	3,2	3,7	3,1	3,1	3,7	4,5	4,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco de la República, Balanza de Pagos.

El peso de los rubros transporte y viajes en las exportaciones de servicios también se evidencia en el cuadro VI.4.

Cuadro VI.4
COMUNIDAD ANDINA: Composición de las exportaciones de servicios comerciales - 2001
(porcentajes)

Rubro	Países				
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Transportes	28,5	26,0	32,6	16,6	29,0
Viajes	32,1	55,0	47,2	56,3	51,9
Otros	39,4	19,0	20,2	27,1	19,1

Fuente: CEPAL(2003), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, p.89, cuadro II.19.

3. La "reprimarización" minera.

Este es un sector donde se cumple el supuesto teórico de que la apertura induciría una especialización de las economías basada en las ventajas comparativas. En efecto, en los años noventa se produjo una expansión sin precedentes, no sólo de las actividades relacionadas con energéticos como el petróleo y el gas, sino de las vinculadas con minerales como cobre, oro, estaño, plata,

plomo y zinc. El resultado de este proceso, fue como ya se anotó, el aumento de la participación del PIB minero en el PIB total de todos los países andinos.

Tales hechos han hecho revivir el fantasma de la "maldición" de los recursos naturales, consistente en la paradoja de que los países ricos en esta clase de recursos tienden a crecer menos que los países que no los tienen (los países del sudeste asiático, por ejemplo).²⁴¹

En la medida que los mercados de las exportaciones de tal tipo de bienes son principalmente los países desarrollados, la tendencia hacia la "reprimarización" minera sería otro factor en contra de la profundización del mercado intra-andino.

No obstante, la experiencia de países como los escandinavos, Malasia y Tailandia, y también Chile, demuestra que es posible desarrollar exportaciones manufacturadas a partir de recursos naturales²⁴². Incluso investigaciones recientes demuestran que el despegue como exportador de acero de los Estados Unidos, a principios del siglo XIX, se basó en la amplia disponibilidad de mineral de hierro²⁴³.

Procedería, entonces, pensar en una estrategia para agregar valor a los recursos naturales y potenciar sus encadenamientos con otros sectores productivos²⁴⁴. Al respecto, un estudio del Banco Mundial argumenta que es posible transformar las actividades

²⁴¹ Esta regularidad empírica, que no es inevitable, ha sido establecida por Sachs y Warner en los siguientes trabajos: Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1995), *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, National Bureau for Economic Research, Working Paper 5398, Cambridge, Mass. y Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1995), *Natural Resource Abundance and Economic Growth- Revised*, Working Paper of the Centre for International Development, Harvard University, Cambridge, Mass.

²⁴² Reinhardt, Nola (2000). *Back to Basics in Malaysia and Thailand: The Role of Resource-Based Exports in their Export-Led Growth*, World Development, vol 28 (1).

²⁴³ Irwin, Douglas (2000). *¿How did the United States Become a Net Exporter of Manufactured Goods?*, Working Paper 7638, NBER, Cambridge, Mass.

²⁴⁴ La CEPAL está adelantando un proyecto de identificación de *clusters* en torno a recursos naturales. Véase al respecto: Buitelaar, Rudolf M, compilador (2001). *Aglomeraciones Mineras y Desarrollo Local en América Latina*, Bogotá D.C.: CEPAL / IDRC / ALFAOMEGA.

basadas en recursos naturales en industrias basadas en el conocimiento y la información²⁴⁵.

Una prueba tangible de ello, es la experiencia de la central azucarera La Pastora en Venezuela, que ha desarrollado un abono orgánico a partir de la cachaza, mediante procedimientos de biotecnología.

III. LAS DINÁMICAS ESPACIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA

En términos generales, en la subregión andina se presentan las mismas tendencias de dinámica espacial que se están registrando en el conjunto de América Latina, esto es:

- a) Concentración del sector terciario avanzado en las áreas metropolitanas, que en el caso de los países andinos son además la sede de los poderes públicos.
- b) Crecimiento acelerado de algunas áreas exportadoras de recursos naturales.
- c) Desaceleración del crecimiento en algunas regiones industriales "maduras", que, además, son activas en la integración andina.
- d) Marginación de la mayoría de las regiones de los procesos de globalización e integración.

A las regularidades arriba señaladas, habría que agregar el agotamiento del ciclo de convergencia interregional en los niveles de ingreso per cápita que tuvo lugar en los países andinos desde los años treinta hasta los ochenta en el siglo pasado y el inicio del proceso opuesto de ensanchamiento de tales brechas²⁴⁶.

²⁴⁵ De Ferranti, David et al. (2002). *From Natural Resources to Knowledge Economy*, Washington D.C.: The World Bank, Latin American and Caribbean Studies.

²⁴⁶ Sobre estos temas, véase: Moncayo Jiménez, Edgard (2002). *Nuevos Enfoques Teóricos, Evolución de las Políticas Regionales e Impacto Territorial de la Globalización*, Serie Gestión Pública No 27, Santiago de Chile: CEPAL.

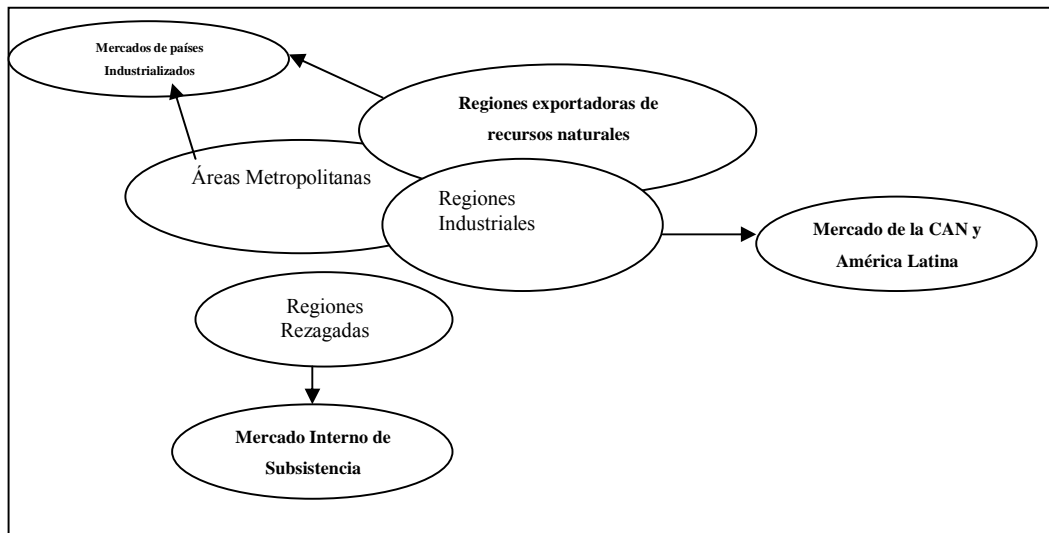
Las agudas y crecientes heterogeneidades sectoriales (a las que nos referimos en la sección anterior) y espaciales constituyen, sin duda, uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de los países andinos. La fragmentada configuración territorial emergente puede representarse en la forma en que se muestra en la gráfica VI.2.

La configuración productiva *bimodal* a lo que nos referimos anteriormente tiene, entonces, su correlato en la composición de las exportaciones. Las regiones industriales exportan a la Comunidad Andina y al resto de América Latina; y las regiones especializadas en recursos naturales y productos primarios exportan hacia el mercado de los países industrializados, principalmente el de Estados Unidos.

Si agregamos las *áreas metropolitanas terciarizadas* y las *zonas rezagadas*, podemos representar la configuración resultante en la gráfica VI.2.

Esta aguda heterogeneidad secto-regional (sin contar la heterogeneidad al interior de las regiones) de los sistemas productivos constituye uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de los países andinos. En dos sentidos: en el de la insuficiencia de un mercado interno que permita alcanzar las economías de escala competitivas a nivel internacional y el de los obstáculos que ella opone a las políticas de equidad social y redistribución del ingreso.

Gráfica VI.2
COMUNIDAD ANDINA: HETEROGENEIDAD REGIONAL (Subnacional)
EN LOS PAÍSES MIEMBROS



En el cuadro VI.4, se intenta una tipología muy preliminar de las regiones de los países de la CAN, con arreglo a los criterios que se discutieron tanto este capítulo como en el anterior.

Cuadro VI. 4
COMUNIDAD ANDINA: CARACTERIZACIÓN DE LAS REGIONES (Subnacionales)

	Regiones activas en la integración	Áreas metropolitanas terciarias	Regiones industriales con dificultades	Regiones exportadoras de recursos naturales y productos primarios	Regiones rezagadas	Regiones Fronterizas
Bolivia	Santa Cruz, Cochabamba, Potosí, La Paz, Oruro.	La Paz, Santa Cruz.	Santa Cruz, Cochabamba, La Paz.	Santa Cruz (gas) Potosí (plata) Oruro (estaño)	Beni, Chuquisaca	Con Perú: La Paz Pando
Colombia	Cundinamarca y Bogotá D.C., Antioquia, Valle, Bolívar, Atlántico.	Bogotá (Distrito Capital)	Antioquia, Valle del Cauca, Bolívar, Atlántico.	La Guajira, Arauca, Casanare (petróleo) Antioquia (Urabá, banano).	Región de la Orinoquia (Departamentos de Guaima, Guaviare, Vaupés, Caquetá, Putumayo, Amazonas) Chocó, Nariño, Cauca, Magdalena, Sucre, Norte de Santander, César.	Con Venezuela: La Guajira, Cesar, Norte de Santander, Boyacá, Arauca, Vichada, Guainía. Con Ecuador: Nariño, Putumayo Con Perú: Putumayo, Amazonas.
Ecuador	Sucumbios, Pichincha, Guayas, Carchi, Manabí	Quito		Sucumbios y Esmeraldas (petróleo) Guayas, El Oro, Los Ríos y Manabí (banano).	Orellana, Cañar, Bolívar, Carchi, Napo, Maroma Santiago, Pastaza, Zamora Chinchipe, Galápagos.	Con Colombia: Esmeraldas, Carchi, Sucumbios. Con Perú: Sucumbios, Orellana, Pastaza, Morona Santiago, Zamora Chinchipe, Loja, El Oro.
Perú	Lima-Callao, Arequipa, Cuzco, Piura, Ica.	Lima	Arequipa	Moquegua (cobre) Loreto (petróleo) Tacna (cobre) Junín (complejo minero-metalúrgico) Pasco (oro, cobre, plata, mineral de hierro).		Con Colombia: Loreto. Con Ecuador: Loreto, Amazonas, Piura, Tumbes. Con Bolivia: Madre de Dios, Puno, Tacna.
Venezuela	Estados de Carabobo, Miranda, Bolívar, Zulia, Aragua.	Caracas (Distrito Capital).	Región Central: Estados de Carabobo, Miranda, Bolívar, Zulia, Aragua y Caracas (Distrito Capital) Región Occidental: Estados de Mérida, Táchira, Trujillo y Zulia.	Estado de Zulia (petróleo) Estado Bolívar (hierro, aluminio, oro, diamantes y otros minerales). Región Oriental (estados de Anzoátegui, Delta Amacuro, Mónagas, Sucre y Nueva Esparta).	Región de los Llanos: Estados de Apure, Barinas, Guárico. Región Guayana: Estado Amazonas.	Con Colombia: Zulia, Táchira, Apure, Amazonas.

Fuente: Elaboración del autor con base en las fuentes citadas en los Capítulos Quinto y Sexto de este estudio.

CAPÍTULO SÉPTIMO. LA NECESIDAD DE UN ENFOQUE *SECTO-REGIONAL* DE LAS
POLÍTICAS INDUSTRIALES Y REGIONALES EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA CAN

I. INTRODUCCIÓN

Al igual que en la mayoría de los países desarrollados (especialmente los europeos), en América Latina —incluyendo los países de la CAN— las políticas industriales y regionales han evolucionado *pari passu* con el papel asignado al Estado en la conducción del proceso de desarrollo.

Así, desde la segunda posguerra hasta mediados del decenio de los setenta del siglo pasado (el período de los *Treinta Gloriosos*), cuando el Estado Keynesiano de Bienestar -EKB- estaba en pleno ascenso y consolidación, las políticas públicas eran de corte intervencionista, dirigista y formuladas con un enfoque *top-down*. La crisis simultánea de la economía mundial y del EKB en los años setenta, determinó el tránsito hacia un accionar del Estado caracterizado por su repliegue a ciertas funciones básicas y la descentralización de competencias a las órbitas subnacionales²⁴⁷.

En esta nueva fase, cuyo advenimiento se produce en el contexto de profundos cambios estructurales del capitalismo occidental (posfordismo y globalización), el Estado asume las características de lo que Jessop llama el Estado Schumpeteriano de Trabajo -EST-²⁴⁸.

Mientras que los objetivos del EKB con respecto al sistema económico eran promover el pleno empleo de una economía nacional relativamente cerrada, principalmente a través de la demanda agregada, y generalizar los estándares del consumo masivo, a través de los derechos sociales; los objetivos del EST son sintetizados por Jessop así:

²⁴⁷ Véase: Strange, Susan (1996). *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.

²⁴⁸ Jessop, Bob (1999). *Crisis del Estado de Bienestar, hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Siglo del Hombre Editores.

La promoción de innovaciones de productos, de procesos organizacionales y de mercados; el mejoramiento de la competitividad estructural de las economías abiertas, principalmente mediante la intervención en el lado de la oferta y la subordinación de la política social a las exigencias de flexibilidad del mercado de trabajo y la competitividad estructural²⁴⁹.

En suma, los rasgos específicos del ETS son el interés de promover la innovación y la competitividad estructural en el campo de la política económica y el impulso a la flexibilización en el campo de la política social.

Es decir, así como el EKB era la forma de regulación más apropiada para la reproducción ampliada del capitalismo fordista, el EST resultaría ser el armazón político más apropiado para el posfordismo.

En el tránsito del EKB al EST, las políticas industriales y regionales *explicitas* se desvanecieron o en el mejor de los casos cambiaron sustancialmente de carácter.

II. LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES

1. En los países desarrollados

Después del fin de la II Guerra Mundial y hasta mediados del decenio de los setenta, Europa experimentó una fase de intenso activismo estatal en todos los frentes. En el campo industrial, la mayoría de los países europeos adoptó políticas explícitas orientadas prioritariamente a la reconstrucción, pero también a cerrar la brecha tecnológica con relación a los Estados Unidos y la Unión Soviética.

Todavía en 1967, en su célebre manifiesto "Le Defi Americain", Servan-Schreiber advertía sobre el "trágico rezago"

²⁴⁹ Ibid., p.66. Jessop saca partido de la similitud de las expresiones en inglés *welfare* (bienestar) y *workfare* (*trabajo*) para acuñar las citadas denominaciones.

de la "anquilosada" Europa frente a la fuerza avallasadora de la economía estadounidense²⁵⁰.

Francia, el país europeo en donde más arraigo tuvo la planificación económica y las políticas dirigistas, decidió desde muy temprano focalizar su esfuerzo en un pequeño número de sectores estructurantes: acero, cemento, tractores agrícolas, fertilizantes, servicios de transporte, energía nuclear y automóviles. Fue en el lapso 1969-74, durante el gobierno de George Pompidou, que la política industrial francesa alcanzó su punto más alto, con un programa de establecimiento de grandes empresas públicas en cada sector líder²⁵¹.

En el Japón, la práctica estatal de impulsar los sectores prioritarios —que se remonta hasta la época de la Restauración Meiji en el siglo XIX— adoptó la forma de políticas de sustitución de importaciones, restricciones a la inversión extranjera y transferencia de tecnología²⁵². El caso de Corea fue similar²⁵³.

Lo anterior contradice la idea, hasta hace poco muy extendida, según la cual la explicación del éxito del Sudeste Asiático habría radicado en "getting the basics right", es decir, la promoción de un ambiente macroeconómico estable, un marco legal confiable para estimular la competencia y la temprana orientación hacia el comercio internacional.

Por el contrario cada vez se reconoce más en el fenómeno asiático, el papel que jugó el Estado, aplicando una mezcla de políticas diversas y flexibles, liderando el mercado, ofreciendo

²⁵⁰ Servan-Schreiber J.J (1967), *Le Defi Americain*, París: Editions Denoel. Hay traducción al español: *El desafío americano* (1969), Barcelona: Plaza & Janés, Editores.

²⁵¹ Aujac, Henri (1986), *An Introduction to French Industrial Policy* en: Adams, William J. y Christian Stoffaës, editors (1986), *French Industrial Policy*, Washington D.C.: The Brookings Institution.

²⁵² Fajnzylber, Fernando (1990), *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, Cuadernos de la CEPAL No.60, Santiago de Chile: Naciones Unidas, pp.107 y ss.

²⁵³ Amsden, Alice H. (1992), *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Bogotá: Grupo Editorial Norma.

incentivos y muchas veces en forma deliberada "getting the prices wrong", para impulsar sectores escogidos²⁵⁴.

Incluso en los Estados Unidos, en donde —como dice Galeraith, los economistas y los *policy makers* manifiestan continuamente alarma por el poder privado del mercado, pero rara vez se deciden por la intervención del gobierno en las decisiones de las empresas²⁵⁵— también se implementó, durante la segunda posguerra, alguna forma de política industrial. Entendiendo por ésta, grandes programas de compras estatales, subsidios a la innovación tecnológica, proyectos de investigación aero-espacial y la cooperación gobierno-industria-universidad alrededor de grandes proyectos estratégicos²⁵⁶.

2. En América Latina

Entre los países del entonces llamado Tercer Mundo que adoptaron, en el período de referencia, políticas industriales de amplio espectro estuvieron en primera fila India y Egipto; y México, Argentina y Brasil entre los latinoamericanos.

En América Latina, la segunda posguerra marca el inicio de lo que se conoce como la fase deliberada de sustitución de importaciones, caracterizada inicialmente por la aplicación de altas barreras arancelarias, control cuantitativo de las importaciones y control de cambios; y complementada en los años sesenta y setenta con los acuerdos de integración económica y la promoción de exportaciones.

²⁵⁴ Véase el volumen: Stiglitz, Joseph E. y Shahid Yusuf (2001), *Rethinking the East Asian Miracle*, Nueva York: Banco Mundial/ Oxford University Press. Para una interpretación que se anticipa a esta nueva literatura, véase: Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México D.F.: Editorial Nueva Imagen, cap.II.

²⁵⁵ Galbraith, J.K. (1972), *El capitalismo americano*, Barcelona: Ariel, p.248.

²⁵⁶ Gellman, Aaron (1986), *U.S. National Policies for High Technology Industries: Some Lessons Learned*, en: Rushing, Francis W. y Carole Gans Brown (1986), *National Policies for Developing High Technology Industries, International Comparisons*, Boulder: West View Press.

Con algunos matices nacionales, en esencia la estrategia industrial de América Latina buscó la sustitución de importaciones de bienes manufacturados, avanzando escalonadamente desde los más sencillos hasta los de mayor complejidad. La idea central, explícita o implícita era emular la trayectoria seguida por las economías desarrolladas²⁵⁷.

En los años setenta, la combinación de por lo menos cinco procesos: el primer choque petrolero, la ruptura del sistema monetario basado en las instituciones de Breton Woods, los agudos desequilibrios fiscales que aquejaron las economías del norte desarrollado, la transformación de los sistemas productivos en estos mismos países y el inicio de una nueva fase de la globalización; determinaron profundos cambios estructurales en la naturaleza de los Estados nacionales y, por ende, en sus políticas públicas.

Así, en el campo específico de las políticas industriales se inicia en los países centrales un nuevo ciclo centrado en los esfuerzos para enfrentar la recesión y elevar la productividad para absorber el alza en los precios de los energéticos. En Francia, Alemania Federal, Italia, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia, Japón y Estados Unidos se pone en marcha un amplio repertorio de medidas que tienen un denominador común: *la prioridad otorgada a los sectores de alta tecnología*. Esto es, informática, industria automotriz, ingeniería genética, energía nuclear, industria farmacéutica, *inter alia*²⁵⁸.

²⁵⁷ A esta conclusión llegó H. Soza después de analizar, a principios de los ochenta, 26 planes y programas de desarrollo general e industrial de 16 países latinoamericanos. Véase: Soza, Hector (1981), *La discusión industrial en América Latina*, Revista de la CEPAL No.13, Santiago de Chile: CEPAL, p.53.

²⁵⁸ Fajnzylber, Fernando (1983), op.cit., cap.IV.

Era la "apuesta segura"²⁵⁹ por los "winners", aunque los "losers" como la industria textil y siderúrgica, no fueron, de manera alguna, completamente olvidados.

En EEUU, la preocupación por el llamado "productivity slowdown" y la consecuente necesidad de mejorar el desempeño del sector industrial alcanzó la jerarquía de asunto de Estado, al punto de que el Presidente Reagan creó en 1984 la "Comisión Presidencial sobre competitividad Industrial" (*President's Commission on Industrial Competitiveness*) para estudiar el problema y producir las recomendaciones pertinentes.

Paralelamente, también trabajó la "Comisión del MIT sobre Productividad Industrial" (*MIT Commission on Industrial Productivity*)²⁶⁰.

Fue la primera de estas comisiones la que acuñó la definición más conocida de competitividad:

La capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población²⁶¹.

En la medida en que tal conceptualización fusiona las nociones de inserción internacional y de productividad interna, se ha convertido desde entonces en el imperativo que informa las políticas industriales y comerciales en todas las latitudes, así como, en la fuente de líneas de trabajo tan influyentes como las de Michael Porter, en el campo académico, y los *rankings* internacionales de competitividad del World Economic Forum y el IMD.

²⁵⁹ El concepto de "apuesta segura" fue elaborado por A. Lindbeck. Véase: Lindbeck, Assar (1981), *Industrial Policy as an Issue in the Economic Environment*, en: *The World Economy*, vol.4(4).

²⁶⁰ Dertouzos, Michael L., Richard Lester y Robert Solow (1989). *Made in America, Regaining the Productive Edge*, Cambridge, Mass.: The MIT Commission on Industrial Productivity, The MIT Press.

²⁶¹ President's Commission on Industrial Competitiveness (1985), *Commission on Industrial Competitiveness Report*, Washington D.C.

Por esta misma época (principios del decenio de los ochenta), dos economistas estadounidenses, Michael Piore y Charles Sabel, formularon la tesis de que la caída de la productividad en los Estados Unidos no se debía a los choques petroleros de los años setenta, ni a la crisis fiscal del Estado, sino al agotamiento del modelo *fordista* de producción industrial²⁶². Extrapolando el análisis de un grupo de investigadores italianos sobre el fenómeno de los *distritos italianos* en el norte de Italia, Piore y Sabel sostenían en su libro que la producción de bienes de consumo masivo basado en economías de escala, propias del modelo *fordista*, estaría evolucionando hacia la manufactura de bienes diferenciados, basada en tecnologías que permiten economías (o especializaciones) *flexibles*.

El trabajo de los autores en mención, dio origen al enfoque de la *acumulación flexible* que, con el ropaje de la escuela francesa de la regulación que le pusieron autores como Alain Lipietz, Robert Boyer y Georges Benko, fue ampliamente divulgado en América Latina.

Ahora bien, mientras los países desarrollados se lanzaban en pos de la productividad perdida, a través de la informática, la ingeniería genética y la exploración espacial, lo cual finalmente los condujo nada menos que a una nueva revolución industrial y tecnológica; los países latinoamericanos comenzaron a perseguir el mismo fin, pero —por una extraña paradoja— mediante el simple expediente del desmonte de la política industrial basada en la protección arancelaria del mercado interno.

²⁶² Piore, Michael y Charles Sabel (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books. Existe traducción al español: Piore Michael y Charles Sabel (1993). *La Segunda Ruptura Industrial*, Buenos Aires: Alianza Editorial.

En efecto, tan temprano como en la primera mitad del decenio de los setenta (antes de las eras Reagan y Thatcher), varios países de América Latina, Chile y Uruguay (seguidos de Argentina en 1976), implementaron una apertura comercial, en el contexto de reformas de corte neoliberal que comprendían otros campos de la política económica. La desprotección al mercado interno, combinada con episodios recurrentes de sobrevaluación cambiaria, determinó una caída significativa de la participación del sector industrial en el PIB de dichos países, durante el período 1974-1983: en Chile del 25.6% al 20.4%; en Uruguay del 23.8% al 18.7%; y en Argentina del 27.0% al 24.2%²⁶³.

En el mismo decenio de los setenta, los países andinos tuvieron comportamientos disímiles. Así, mientras Chile se retiró en 1976 del Pacto Andino por querer tener un arancel inferior al mínimo común²⁶⁴ y en Colombia, se comenzó a cuestionar —aunque tímidamente— el modelo de sustitución de importaciones, llegándose a realizar un moderado episodio de liberación de importaciones (1974-78); en Perú, Venezuela y Ecuador la estrategia sustitutiva continuó su marcha sin mayores contratiempos.

3. El Consenso de Washington

"La década pérdida de los ochenta" de toda América Latina, comenzó con una crisis de grandes proporciones en el sector industrial, que coincidió en el tiempo con el "productivity slowdown" de los países desarrollados, arriba mencionado. La

²⁶³ Ramos, Joseph (1989), *Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina, 1974-1983*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, cap.VII.

²⁶⁴ A esta razón, se agregó la de que Chile no compartía el régimen restrictivo a la inversión extranjera directa que querían adoptar los otros países miembros.

contracción industrial afectó especialmente a Perú y Bolivia, y en menor medida a Colombia, Ecuador y Venezuela²⁶⁵.

En este contexto, volvieron a arreciar los vientos neoliberales en varios países andinos, Colombia y Venezuela entre ellos, pero especialmente en Bolivia, que en 1985²⁶⁶ es el primer país de la subregión en adoptar las reformas estructurales, que después se codificaron bajo la denominación del "Consenso de Washington". En el marco de la llamada "Nueva Política Económica", este país adelantó una radical reforma arancelaria, eliminando la dispersión de tarifas que variaban entre 0% y 150% para establecer un nivel único del 20% aplicable a todas las importaciones, al tiempo que se suprimían todas las restricciones para-arancelarias.

Simultáneamente, Bolivia montó un sistema de promoción de exportaciones que comprendía incentivos tributarios y nuevas instituciones²⁶⁷.

Hacia finales del decenio, Venezuela y Perú (1989 y 1990 respectivamente) tomaron por el mismo camino y ya a principios de los años noventa, Colombia (1991) y Venezuela (1992) cierran el círculo de la adopción de las políticas ortodoxas en la subregión andina, lo cual supuso el desmonte definitivo de la estrategia ISI. En consecuencia, también se abandonan definitivamente las políticas industriales activas, funcionales a esta concepción del desarrollo, que habían estado en decadencia desde el decenio anterior.

²⁶⁵ Fajnzylber, Fernando (1990), op. cit., p.32.

²⁶⁶ En este mismo año México inició el proceso de apertura comercial, que prepararía este país para la negociación del TLCAN en 1991-92. Este tratado entró en vigencia en 1994. Véase: OECD (1996), *Trade Liberalization Policies in México*, París: OECD Publications. Así mismo, Chile retomó el proceso de liberación comercial que había interrumpido en 1981.

²⁶⁷ Antelo, Eduardo (2000), *Políticas de estabilización y de reformas estructurales en Bolivia a partir de 1985*, Serie Reformas Económicas No.62, Santiago de Chile: CEPAL, p.32 y ss.

Fue también a principios del decenio de los noventa que Argentina y Brasil implementaron sus aperturas comerciales, como parte del paquete de políticas recomendadas por el Consenso de Washington -CW-.

La acogida generalizada del CW en América Latina se debió a que fue formalizado en momentos en los cuales, dado el pesimismo sobre el modelo ISI y los desastrosos resultados de la "década perdida", los países de la región estaban a la búsqueda de una estrategia alternativa de crecimiento, que, además, se acomodara mejor a las políticas de condicionalidad, que ya comenzaban a aplicar las instituciones financieras de Washington.

En tal sentido, la tesis central del CW era que la causa del atraso latinoamericano eran las distorsiones macroeconómicas inducidas por las malas políticas. Se sostenía que el Estado estaba sobredimensionado, que las economías eran muy cerradas y que los precios relativos de los distintos mercados adolecían de agudas distorsiones. De este diagnóstico se desprendían unas prescripciones claras: reducir el tamaño del Estado (a través de la disciplina fiscal, la privatización de las empresas públicas y la desregulación); integrar los países al comercio mundial, abrirlos a la inversión extranjera directa y manejar tipos de cambio unificados y competitivos; y asegurar precios de equilibrio de largo plazo en los mercados financieros (liberalización financiera), de divisas (tasas cambiarias) y de bienes (competencia, eliminación de subsidios y exenciones tributarias sectoriales, etc.).

La constatación —hacia mediados de los años noventa— de que sólo unos pocos países de los que adoptaron las políticas "correctas" estaban logrando resultados positivos; que había casos de graves perturbaciones como la producida en México por

el "efecto tequila" en 1994; e incluso fracasos rotundos como el de Rusia, condujo a los círculos académicos que lideran la nueva ortodoxia a la idea de que no era suficiente con las políticas "correctas", sino que los países debían contar, además, con las "instituciones correctas" para formular y aplicar tales políticas.

La atención de los promotores del CW giró, entonces, hacia aspectos como la independencia de los bancos centrales, la vigencia de los derechos de propiedad, el imperio de la ley, la corrupción de la burocracia y las características de los sistemas electorales, rescatando por esta vía la preocupación por el papel del Estado en el desarrollo económico.

4. Las políticas de competitividad

En el clima descrito en los párrafos anteriores —pero no precisamente como una de las diversas reformas institucionales que por entonces se emprendieron— surgió en América Latina un nuevo interés por la productividad y eficiencia productivas, esta vez bajo el concepto de la competitividad, desarrollado, como se dijo antes, en el decenio de los ochenta en los Estados Unidos. Fue así como en todos los países de la región comenzaron a diseñarse políticas que, con distintos énfasis e instrumentos, apuntaban, por un lado, a reparar los efectos del choque de demanda producido por la apertura en algunos sectores sensibles y, por el otro, a promover las exportaciones en renglones con ventajas comparativas manifiestas²⁶⁸.

Sin embargo, en ningún caso el resurgimiento del interés en la competitividad industrial significó un retorno a las

²⁶⁸ Este párrafo y los siguientes se basan en: Peres, Wilson (1997), *El surgimiento de las políticas de competitividad industrial*, en: Peres, Wilson, coordinador (1997), *Políticas de competitividad industrial, América Latina y el Caribe en los años noventa*, México, D.F.: Siglo veintiuno Editores.

políticas industriales del pasado, porque mientras estas perseguían crear nuevos sectores mediante la sustitución de importaciones, las políticas de competitividad buscan fundamentalmente "nivelar el campo de juego" mediante la corrección de fallas de mercado claramente identificadas y el apoyo no sólo a la industria en general sino al sistema económico global, a través del mejoramiento de la operación de los mercados para sus factores productivos. Tales políticas comprenden en la mayoría de los países de la región —incluidos los andinos— normativas anti-monopolio, el fortalecimiento de los derechos de propiedad, medidas para mejorar el acceso a la información y capacitación, y la dotación de infraestructura física, de transporte y tecnológica.

Se trata, en suma, de políticas funcionales a la ortodoxia dominante del predominio del mercado, de alcance horizontal, esto es, que no discriminan entre sectores, aunque tienden a abordar primero algunas cadenas sectoriales consideradas prioritarias.

En la opinión de Peres, Brasil, México y Jamaica, se apartaron de las tendencias arriba descritas, en la medida en que estos países diseñaron a mediados de los noventa una política de industrialización explícita, que hace parte integral de una estrategia global de desarrollo económico²⁶⁹.

Con todo, las repercusiones en Brasil de la crisis asiática de 1997, obligaron a este país a posponer la aplicación efectiva de la nueva política industrial, para concentrar sus esfuerzos

²⁶⁹ Peres, Wilson (1997), *El resurgimiento de las políticas de competitividad industrial*, en: Peres, Wilson, coord. (1997), *Políticas de competitividad industrial —América Latina y el Caribe en los años noventa*, México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

en las medidas de estabilización²⁷⁰. Esto prueba las dificultades de hacer una política industrial explícita en el contexto de la globalización y la apertura.

5. El debate actual sobre política industrial

En la actualidad, el desencanto de la mayoría de los países en desarrollo y en particular los de América Latina con los resultados, en términos de crecimiento, de las políticas del Consenso de Washington —a pesar de los grandes esfuerzos por aplicar las medidas correctas de estabilización—, ha revivido en toda la región el debate sobre la conveniencia de adoptar políticas *activas* de impulso al desarrollo.

En los dos bandos de esta polémica están, por un lado, los defensores de la idea clásica de la mano invisible que haría que los recursos se asignaran a los usos más eficientes y, por lo tanto, sostienen que la mejor política sectorial es no tener política alguna, y por el otro, los proponentes de una política industrial *activa* que se basan en el convencimiento de que el mercado tiene fallas que deben ser intervenidas y que la acción gubernamental debe crear las ventajas competitivas necesarias para impulsar los sectores ganadores .

Entre los primeros, están autores como Noland y Pack que basados en el análisis de la experiencia de Japón, Korea y Taiwán afirman que las políticas industriales selectivas no son un buen expediente para promover el crecimiento. Al respecto sostienen:

A large part of the Asian Miracle was attributable to non-miraculous good macroeconomic policy including limited government deficits, low rates of inflation, and very stable

²⁷⁰ Bonelli, Regis (2001), *Políticas de Competitividad Industrial no Brasil, 1995-2000*, Serie Desarrollo Productivo N° 116, Santiago de Chile: CEPAL.

real exchange rates. These were conducive to high rates of saving and investment, important components of the growth story... another aspect... was a bias towards exporting...

Sobre esta base Noland y Pack pasan a concluir:

The difficulty of demonstrating that major source of either manufacturing and aggregate economic growth was sectorally targeted industrial policies [en Japón, Korea y Taiwán] is not equivalent to denying the importance of significant role other than macroeconomic management in stimulating economic growth. Growth enhancing measures that did not differentiate among sectors included large expenditures on primary and secondary education, the building on large and efficient social infrastructure, a favorable attitude towards international technology transfer including high technology licensing and direct foreign investment in public technology institutions.... *Governments seeking a more active role in accelerating growth should consider these policies rather than selective policies*²⁷¹.

En otro trabajo individual, denominado Industrial Policy: Growth Elixir or Poison? , Pack escribe:

To answer the question posed by the title of this article, industrial policy may have been a *minor growth hormone*. It seems unlikely that, absent a host of other factors that impinged on both Japan and Korea, the delayed adverse side effect of industrial policy on the banking system were the *poison* that necessitated very strong antidotes in the late 1990s. *But in the view of the minor benefits and the potentially adverse effects on the financial sector and the neglected industrial sectors, countries should be exceptionally cautious before embarking on such policies*²⁷².

Como puede colegirse de las citas anteriores, la recomendación de los autores que sostienen que lo esencial es getting the economic fundamentals right es el que el Estado debe limitarse a aplicar políticas transversales y no selectivas, esto es, las políticas de *competitividad* a las que hicimos alusión anteriormente.

²⁷¹ Noland, Marcus y Howard Pack (2002), *Industrial Policies and Growth: Lessons From International Experience*, Documento de Trabajo N° 169, Santiago de Chile: Banco Central de Chile. El énfasis es añadido.

²⁷² Pack, Howard (2000), *Industrial Policy: Growth Elixir or Poison?*, The World Bank Research Observer, Vol. 15(1), Washington D.C.

Este es el enfoque que favorecen organizaciones internacionales como la OMC, el Banco Mundial y el BID. Respecto de la primera dice Pangestu:

Shifts in development paradigms, technologies and multilateral roles imply that an effective and autoconsistent industrial policy for developing economies in the 21st century must be comprehensive, rather than target specif sectors. Recognition of the importance of complementary policies for ensuring competitiveness has shifted the policy focus toward enhancing the efficiency of infraestructure, improving human capital formation and innovation²⁷³.

En cuanto al Banco Mundial y el BID, estas dos instituciones fueron las principales impulsadoras del Consenso de Washington, el cual como se sabe, también excluía las políticas activas como parte del paquete de políticas que recomendaba. No obstante, en el interior del Banco Mundial ha habido un intenso debate alrededor del papel que jugaron las políticas industriales en el desempeño exitoso de las economías asiáticas en el último cuarto de siglo pasado. Como se había mencionado antes, algunos economistas del Banco ven el milagro asiático como un caso paradigmático de sound macroeconomic policy, en tanto que otros como Stiglitz (cuando todavía era funcionario del Banco) valoran especialmente la efectividad de las intervenciones selectivas del Estado en esas economías²⁷⁴.

El BID, por su parte, mantiene la línea de la competitividad transversal —que proviene del Consenso de Washington— pero también ha comenzado a debatir el tema de las políticas industriales, tal como se refleja en el capítulo 17 del informe anual de 2001²⁷⁵.

²⁷³ Pangestu, Mari (2002), *Industrial Policy and Developing Countries*, en: Hoekman, Bernard et al., eds. (2002), *Development, Trade, and the WTO, A Handbook*, Washington D.C.: The World Bank, p. 158.

²⁷⁴ Stiglitz, Joseph E. y Shahid Yusuf (2001), Op. cit.

²⁷⁵ BID (2002), *Competitividad. Motor del crecimiento, Progreso económico y Social en América Latina, Informe 2001*, Washington D.C.

Del lado de los partidarios de las políticas industriales están autores como Lall, Amsden, Meyer-Stamer, Stiglitz y Rodrick, los cuales, sin desconocer la importancia de las condiciones macroeconómicas básicas de estabilidad, sostienen que las intervenciones selectivas son necesarias para promover el desarrollo, y que los gobiernos son capaces de efectuarlas.

Una muestra representativa de tal línea de pensamiento, es la de la siguiente cita de Rodrik:

Los gobiernos y los asesores de política deben dejar de pensar en la integración económica internacional como un fin en sí mismo...

El énfasis debe pasar de la promoción de exportaciones y IED, a pensar como las importaciones —y particularmente la importación de ideas— pueden fortalecer las oportunidades de crecimiento en el largo plazo. Deben complementar la apertura con otras políticas, incluyendo una estrategia interna de inserción explícita y coherente²⁷⁶.

Entre las organizaciones internacionales que se sitúan en la línea anterior están la CEPAL y en alguna medida la ONUDI, que tiene una posición bastante más ecléctica.

En un documento reciente la CEPAL analiza las implicaciones de la globalización y plantea una agenda nacional basada en la interacción de varios componentes:

No obstante estos elementos de carácter institucional son insuficientes, de hecho constituyen un telón de fondo del proceso de desarrollo, pero no explican los impulsos concretos que conducen al crecimiento en los países en desarrollo ni tampoco, en muchos casos, a su agotamiento. Las estrategias que adopten los países en la era global deben tener como mínimo cuatro elementos esenciales: i) políticas macroeconómicas destinadas a reducir la vulnerabilidad macroeconómica y facilitar la inversión productiva; ii) estrategias dirigidas a desarrollar la competitividad sistémica; iii) un enérgico

²⁷⁶ Rodrik, Dani (2000), *Cómo hacer que la apertura funcione —La nueva economía global y los países en desarrollo*, Bogotá TM Editores/Overseas Development Council, p.17. Véase también: Stiglitz, Joseph (2002), *Development Policies in a World in Globalization*, ponencia presentada al seminario “New International Trends in Economic Development” con ocasión del quincuagésimo aniversario del Banco Brasileño de Desarrollo Económico y Social, Rio de Janeiro, Septiembre 12 y 13.

reconocimiento de las prioridades de la agenda ambiental que, por su carácter es esencialmente global, y iv) políticas sociales muy activas, especialmente de educación, empleo y protección social²⁷⁷.

A su vez, los tres componentes básicos de la estrategia de competitividad sistémica, según la CEPAL, son:

i) el desarrollo de sistemas de innovación tecnológica, ii) la transformación de las estructuras productivas y la creación de encadenamientos productivos, y iii) la provisión de buenos servicios de infraestructura²⁷⁸.

En el contexto anterior la CEPAL concede un lugar destacado al papel que puede jugar la integración regional en la potenciación de tales estrategias²⁷⁹.

Por su parte, el énfasis reciente de la ONUDI está también en el fortalecimiento de las capacidades de innovación tecnológica y aprendizaje²⁸⁰.

6. Las políticas industriales en la práctica

Más allá del debate conceptual sobre la pertinencia y viabilidad de las políticas industriales, un gran número de países en desarrollo está en la actualidad aplicando alguna versión de tales políticas.

Así, Pangestu analiza el caso de nueve economías asiáticas que aplican alguna modalidad de política industrial²⁸¹ y el BID destaca a Brasil, Colombia, y México, como países que están haciendo lo propio²⁸².

²⁷⁷ CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, p. 106.

²⁷⁸ *Ibid.*, p.109.

²⁷⁹ *Ibid.*, p.105.

²⁸⁰ ONUDI (2002), *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003- Competir mediante la innovación y el aprendizaje*, Viena.

²⁸¹ China, Hong Kong (China), Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur, taiwán (China), Tailandia, India y Blangadesh. Véase: Pangestu, Mari (2002), *Op. cit.*

²⁸² BID (2002), *Op. cit.*

En ambos casos el repertorio de instrumentos utilizado incluye entre otros, los siguientes: *identificación y promoción de "clusters" industriales; apoyo a cadenas productivas seleccionadas; incentivos financieros y fiscales a la producción e inversión; capacitación laboral; impulso a la innovación tecnológica; apoyo a las pymes; y promoción de exportaciones.*

Aparte de los países mencionados, una revisión de los últimos planes de desarrollo de Bolivia²⁸³, Ecuador²⁸⁴ y Venezuela²⁸⁵, revela una fuerte compenetración con los conceptos de *competitividad, transformación productiva, "clusters" y cadenas industriales, innovación tecnológica y promoción de exportaciones*, entre otros.

Una característica muy interesante que se percibe en las nuevas políticas y que es de especial relevancia para este trabajo, es la tendencia a "bajar" los instrumentos nacionales a escala regional y local, invirtiendo a las autoridades respectivas de competencias de diseño e implementación de los mismos.

Así, por ejemplo, en Alemania una de las funciones de la política industrial consiste en reducir las disparidades regionales. Las regiones con problemas estructurales reciben apoyos financieros para realizar mejoras en la infraestructura y aumentar su atractivo para los inversionistas externos²⁸⁶. En Italia se evoluciona hacia un sistema regionalizado de

²⁸³ Presidencia de la República de Bolivia (1997), *Plan general de desarrollo económico y social 1997-2002*, La Paz.

²⁸⁴ Vicepresidencia de la República de Ecuador/ Oficina de Planificación –ODEPLAN– (2000), *Plan de gobierno 2000-2003*, Quito: Presidencia de la República.

²⁸⁵ Presidencia de la República de Venezuela (2001), *Plan nacional de desarrollo económico y social 2001-2007*, Caracas: Publicaciones Iveplan.

²⁸⁶ Meyer-Stamer, Jörg (1998), *La política industrial*, en Fundación Friedrich Ebert /Nueva Sociedad (1998), *Economía social de mercado: su dimensión social*, Caracas, p.350.

innovación²⁸⁷ y en el Reino Unido hacia enfoques regionalizados de promoción del desarrollo económico²⁸⁸.

En el ámbito latinoamericano, Brasil ha puesto en marcha políticas regionales de competitividad.

As políticas sub-nacionais de competitividade no Brasil São executadas pelos Estados da federacao com a finalidade principal de atrair investimentos para seus respectivos territorios. Os mecanismos utilizados para este fim incluem uma vasta gama de medidas que vão desde a concessão de incentivos fiscais às emperas que desejem sé instalar na região até o apoio em termos de construção da infraestrutura e simplificação do processo de registro das empresas²⁸⁹.

En el país, en mención, existe también un denso entramado de sistemas regionales (estatales) de innovación²⁹⁰.

En Colombia, el componente regional de las política industrial ha ido emergiendo a través de instrumentos como consejos regionales de comercio exterior y de ciencia y tecnología; centros regionales de inversiones, sistemas regionales de innovación, parques tecnológicos y zonas francas, entre otros²⁹¹.

Previsiones de tal carácter también se encuentran en el plan de desarrollo venezolano ya mencionado²⁹².

Acerca de las tendencias anteriores, dice Pérez:

En nuestra opinión, el nuevo asiento del Estado desarrollista dinámico es la administración local. Es preciso reconsiderar la idea del plan central promotor de un grupo de industrias nacionales que genere la riqueza

²⁸⁷ Belussi, Fiorenza (2001), *The Italian System of Innovation: the Gradual Transition from a Weak "Mission-oriented" System to a Regionalized Learning System* (<http://www.druid.dk/conferences/wwconf-papers.htm>).

²⁸⁸ Gatto, Francisco (2001), *Estrategia económica regional. Los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber*, Serie Estudios y Perspectivas N° 4, Santiago de Chile: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

²⁸⁹ Bonelli, Regis (2001), op. cit., p.10.

²⁹⁰ Villashi, Arlindo y Renato Ramos (s.f.), *From Local to National Systems of Innovation: empirical evidence from de Brazilian Case* (<http://www.druid.dk/conferenceww/conf-papers.html>).

²⁹¹ Véase: Ministerio de Desarrollo Económico (2000), *Política industrial para una economía en reactivación*, Bogotá.

²⁹² Presidencia de la República de Venezuela (2001), op. cit. estrategia de equilibrio territorial.

necesaria para financiar el progreso social... ya es hora —y las condiciones son propicias para ello— de abandonar la ilusión del *efecto goteo* y avanzar hacia la participación directa de toda la población en actividades generadores de riqueza²⁹³.

Lo expuesto hasta esta altura del presente capítulo, sugiere que —en materia de políticas de desarrollo— los países latinoamericanos y los andinos, en particular, están en una fase de transición en la que siguen en buena medida apegados a los preceptos del Consenso de Washington (con énfasis en la estabilidad), pero al mismo tiempo buscan afanosamente mecanismos e instrumentos para impulsar el crecimiento y la transformación productiva. Se diría que la búsqueda es por una *macroeconomía del desarrollo*, que combine estabilización con crecimiento.

Los desarrollos anteriores tienen implicaciones de diversa índole para la integración andina. En primer lugar, la dinámica del intercambio comercial intra-grupo está íntimamente ligada a largo plazo con el grado de éxito que se alcance en la transformación productiva de los países miembros. En segundo término, la aplicación unilateral de incentivos tributarios para promover la inversión y las exportaciones pueden representar un nuevo obstáculo en la consolidación de un espacio de competencia ampliado. En tercer lugar, hay campos como el de la innovación tecnológica y el apoyo a las pymes en los que la CAN puede jugar un papel proactivo para establecer mecanismos de cooperación e intercambio de experiencias.

Por último, y lo que es más relevante para los propósitos de este estudio, la consideración de los temas de transformación

²⁹³ Pérez, Carlota (2001), *Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil*. Revista de la CEPAL No.75, Santiago de Chile. El énfasis está en el original.

productiva conduce al abordaje de la problemática regional y su reflejo en la integración.

En tal perspectiva, la CAN podría incorporar en su órbita de acción las nuevas políticas industriales descritas y los nuevos enfoques de política regional, a los cuales nos referiremos en la siguiente sección.

III. LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS REGIONALES

1. En los países desarrollados

Las políticas regionales en los países industriales han tenido desde la segunda posguerra una evolución similar a la de las políticas industriales, en la que pueden distinguirse dos fases: una primera de *intervención activa* del Estado central para reducir las disparidades regionales, entre los años cincuenta y los setenta; y una segunda, del decenio de los ochenta hasta la actualidad, en la que el Estado central se repliega —como consecuencia de la crisis fiscal—, dando lugar a una suerte de activismo económico de las propias regiones y localidades.

Característicos de la fase *activista* eran instrumentos como los polos de desarrollo (inspirados en las teorías de Perroux); el desarrollo integral de regiones con características biogeográficas o socioeconómicas especiales (*Tennessee Valley Authority* en Estados Unidos y *Cassa per il Mezzogiorno* en el sur de Italia); y la planeación comprensiva de territorio (el *aménagement du territoire* en Francia). Se agregan a este repertorio, inversiones directas del Estado a través del establecimiento de empresas públicas en las regiones y políticas redistributivas del gasto público con criterio interregional.

Por su parte, los instrumentos propios de la segunda fase tienen un carácter más selectivo y empresarial y se orientan a crear las condiciones de infraestructura y calificación laboral necesarias para que las propias regiones asuman la responsabilidad de promover su desarrollo. A este efecto se delegan funciones de promoción económica a instituciones de orden regional y local²⁹⁴.

2. En América Latina²⁹⁵

Al igual que los países desarrollados, América Latina también atravesó una fase de políticas regionales activas que se extendió desde los años cincuenta hasta los setenta. En particular, en los países andinos fueron aplicados muchos de los instrumentos propios de los enfoques intervencionistas (arriba-abajo) de política regional, como los polos de desarrollo y las corporaciones regionales de desarrollo.

A pesar de que los resultados directos de la aplicación de tales políticas fueron modestos, ésta fue una fase en la que por razones vinculadas con el modelo general de desarrollo, hubo un proceso de disminución de las disparidades interregionales en dichos países.

Las crisis mundiales de los años setenta, mencionadas *supra*, y el agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones, determinaron en América Latina el inicio de dos procesos interrelacionados: la desvalorización de la planeación

²⁹⁴ Sobre la evolución de las políticas regionales en los países desarrollados véase:

Cuadrado Roura, Juan R. (1995), *Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional*, Revista Eure No.63, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica y

Helmsing, A.H.J. Bert (1999), *Teorías de desarrollo regional y políticas de segunda y tercera generación*, Revista Eure No.75, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica.

²⁹⁵ Este acápite sigue de cerca a: Moncayo Edgard (2002), *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*, Serie Gestión Pública No.27, Santiago de Chile: Ilpes/CEPAL, cap.II.

y las políticas regionales; y la descentralización, para aligerar al Estado nacional de las responsabilidades que éste ya no podía cumplir por la insuficiencia de recursos fiscales.

A través de la descentralización se esperaba sentar las bases para un desarrollo local competitivo, asegurar la equidad social a nivel territorial, aumentar la participación política, y promover la eficiencia y la transparencia de las administraciones públicas²⁹⁶.

Si bien la línea de la descentralización del desarrollo económico es la que menos ha avanzado, es indudable que los espacios abiertos por el empoderamiento político y fiscal de las autoridades subnacionales ha sido aprovechado por éstas, para emprender iniciativas propias de impulso de sus economías.

Esta circunstancia, combinada con una revalorización de los componentes territoriales del desarrollo²⁹⁷, ha inducido la aparición desde los años noventa de una nueva gama de políticas regionales de características muy similares a las de Europa y Estados Unidos, que comentamos anteriormente.

En dicha revalorización han incidido varios factores. En primer lugar, la globalización ha puesto en evidencia que, si la economía funciona con la lógica de los modelos de crecimiento endógeno y la Nueva Geografía Económica, el crecimiento se concentra acumulativamente en las regiones con mayores ventajas competitivas (áreas metropolitanas) y en las que disponen de recursos exportables. En algunos casos —vía los acuerdos de integración— también se dinamizan las áreas de frontera. Éstas son las regiones *ganadoras* que se conectan con la economía mundial a través de las inversiones en los servicios avanzados

²⁹⁶ Finot, Iván (2001), *Descentralización en América Latina: teoría y práctica*, Ilpes/CEPAL, Serie Gestión Pública No.12, Santiago de Chile.

²⁹⁷ Una buena exposición de este proceso en América Latina se encuentra en: Ilpes/CEPAL (2000), *La reestructuración de los espacios nacionales*, Serie Gestión Pública No.7, Santiago de Chile.

(en el primer caso) y las exportaciones (en el segundo). En agudo contraste quedan las regiones *perdedoras*, marginadas de los nuevos circuitos económicos internacionales y de los propios mercados nacionales a los cuales pertenecen.

Con el agravante —como anota Markusen— que las políticas sectoriales orientadas a la competitividad internacional pueden reforzar las tendencias concentradoras²⁹⁸. Un claro ejemplo de lo anterior es la repolarización de la economía brasileña y el desgarramiento entre los estados de la frontera norte de México completamente integradas a la economía norteamericana —vía NAFTA— y los estados del sur (Chiapas, Oaxaca y Guerrero) con niveles de ingreso equivalentes a un quinto de los que tienen los primeros²⁹⁹.

Cobra nueva vigencia en América Latina la metáfora de Belindia o Chesotho, países quiméricos con unas regiones de vanguardia en las fronteras del desarrollo y otras con niveles de ingreso comparables a los territorios más atrasados del mundo³⁰⁰.

A esta nueva onda de *archipiélagización* se agregan insidiosamente los desequilibrios al interior de las regiones, entre las capitales provinciales y su *hinterland*, y en el seno de las áreas metropolitanas³⁰¹.

En segundo término, la *terciarización* de las economías latinoamericanas más avanzadas, con el consiguiente peso creciente de los servicios de punta (telecomunicaciones,

²⁹⁸ Markusen, Ann (1995), *Interaction between Regional and Industrial Policies: Evidence from four Countries* en World Bank (1995), *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington D. C.

²⁹⁹ Para un buen análisis de las tendencias de desarrollo regional en México, véase: Wong González, Pablo (1977), *La paradoja regional y regionalismos emergentes en México: entre la globalización y el centralismo*, Santiago, Chile, Ilpes/CEPAL, LC/IP/6.101.

³⁰⁰ Belindia: Bélgica e India; Chesotho: República Checa y Lesotho. Traídos a cuento en: Boisier, Sergio (1996), *La geografía de la globalización: un único espacio y múltiples territorios*. Documento preparado para el I Congreso Interamericano del CLAD sobre la *Reforma del Estado y de la Administración Pública*, celebrado en Río de Janeiro, Brasil, entre el 7 y el 9 de noviembre de 1996.

³⁰¹ Ilpes/CEPAL (2000), op. cit., p.29.

finanzas, transporte internacional etc.) en el PIB, está induciendo una mayor atención a las infraestructuras correspondientes, a través de inversiones más selectivas y localizadas y de polos de innovación tecnológica³⁰². El *imperativo de la competitividad*, en tercer lugar, conduce a un examen más detenido de las vocaciones y potencia-lidades de cada territorio en particular. En cuarto término, la penetración de las teorías del capital social han estimulado una variada gama de iniciativas para construir proyectos consensuados de desarrollo regional y local.

Por último, las exigencias de incorporar criterios de sostenibilidad en la gestión del desarrollo obliga a tomar en cuenta la conservación y mejoramiento de los recursos físicos y biológicos, que por definición son localizados.

Por las razones anteriores, en América Latina está hoy a la orden del día la ejecución de actividades de apoyo y promoción del desarrollo regional que caen en la órbita de las políticas e instrumentos que Helmsing llama de segunda y tercera generación³⁰³. El problema es que se trata, bien de acciones instrumentales sin un marco coherente de política, o bien de procesos de *regionalización* de políticas sectoriales, como el comercio exterior y la ciencia y tecnología, inconexos entre sí.

Así, en casi todos los países se adelantan acciones para medir y potenciar la competitividad de las regiones, identificar y promover distritos industriales y clusters, organizar sistemas regionales de innovación tecnológica, ordenar ambientalmente el territorio, etc.

³⁰² Para un completísimo estudio de los procesos de formación de *espacios regionales de innovación y conocimiento* en un país latinoamericano, véase: Casas, Rosalba, coord. (2001), *La formación de redes de conocimiento, una perspectiva regional desde México*, Barcelona: Anthropos, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM.

³⁰³ Helmsing, A.H. Bert (1999), Op. cit.

Por otra parte, es visible, también, el activismo de las entidades territoriales en materia de proyectos estratégicos y acciones concretas de desarrollo endógeno.

Podría decirse, en suma, que en el campo del desarrollo regional, América Latina —quizás como Estados Unidos, pero a diferencia de Europa en donde la Comisión juega un papel articulador (véase Capítulo Primero, sección III, *supra*)— está atravesando una fase caracterizada por programas, proyectos e instrumentos, sin un marco explícito de política.

En este sentido, entre los instrumentos de uso más frecuente se encuentran³⁰⁴:

Hardware:

- Construcción y mejoramiento de infraestructura para articular con el mercado internacional (puertos, puertos secos, aeropuertos, vías fluviales).
- Dotación y ampliación de infraestructura de telecomunicaciones y telemática.

Software:

- Apoyo a la pyme e impulso a la creación de nuevas empresas (incubadoras, capital de riesgo, fondos de garantías, clusters, etc.)
- Impulso a la innovación tecnológica.
 - Centros de productividad y desarrollo tecnológico.
 - Parques industriales y tecnológicos.
 - Sistemas regionales de innovación tecnológica
 - Formación de recursos humanos.
- Sistemas de información para la toma de decisiones de inversión (bancos de proyectos, promotoras de inversión).

³⁰⁴ Para una excelente conceptualización del desarrollo local en América Latina y la presentación de estudios de caso de siete países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) véase el volumen: CEPAL/GTZ (2000), *Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*, Santiago de Chile: Proyecto Regional de Desarrollo Económico Local y Descentralización, CEPAL/GTZ.

Orgware:

- Empoderamiento a las entidades territoriales a través de la descentralización política, administrativa y fiscal.
- Regionalización del territorio para efectos de la planificación y ordenamiento ambiental territorial.
- Adaptación de las administraciones regionales y locales para la promoción del desarrollo.
- Alianzas y cooperación entre gobierno, sector privado, universidades y ONGs.
- Proyectos estratégicos consensuados de desarrollo regional y local.

Otra línea de trabajo que comienza a abrirse paso es la del Ordenamiento Territorial, inicialmente centrada en el nivel municipal, pero con alcances regionales en el caso de las áreas metropolitanas³⁰⁵.

Frente a ésta diáspora de instrumentos e iniciativas, el gran desafío es la racionalidad y eficiencia sistémica de las que habla Helmsing. Sinergias y coordinación entre el nivel nacional y subnacional, entre políticas sectoriales (funcionales) y políticas regionales (espaciales), entre los agentes públicos y la sociedad civil, y entre marcos normativos y acciones operativas. Es el gran desafío de esta hora para las políticas regionales de América Latina.

IV. LA INTERVENCIÓN SECTO-REGIONAL

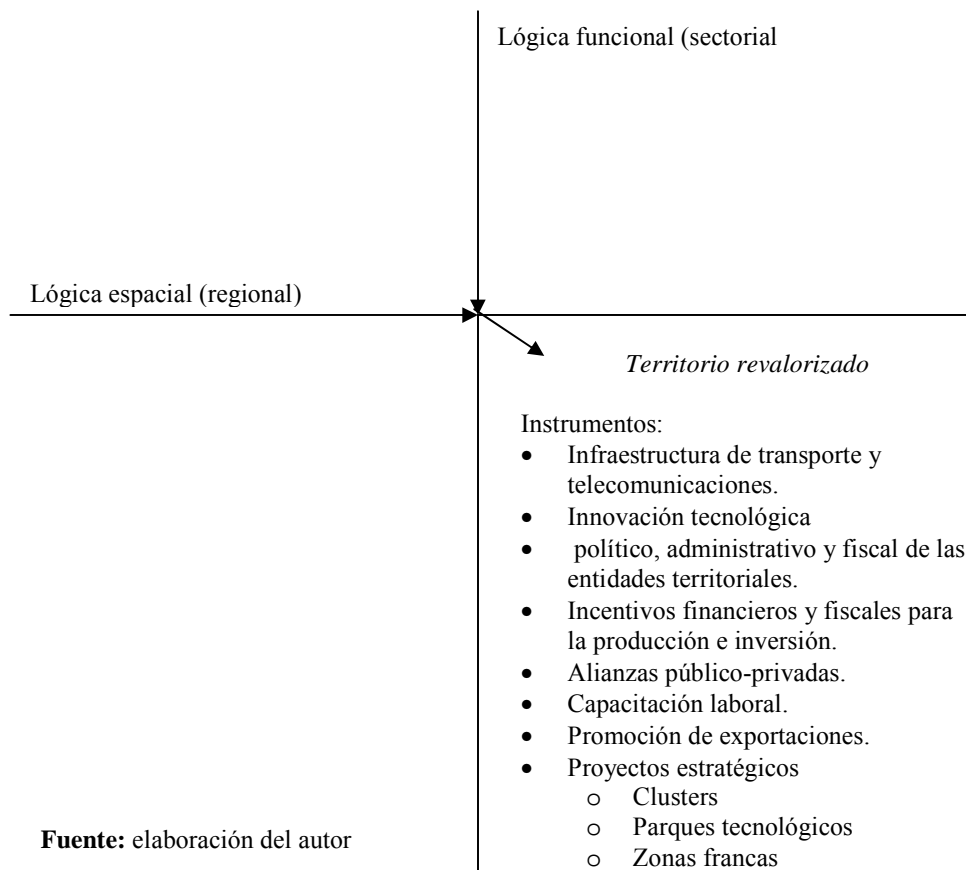
De lo expuesto en este capítulo sobre la evolución de las políticas industriales y regionales se demuestra que las dos

³⁰⁵ Montes Lira, Pedro Felipe (2001), *El ordenamiento territorial como opción de políticas urbanas y regionales en América Latina y el Caribe*, Serie Medio y Ambiente y Desarrollo No. 45, Santiago de Chile: CEPAL. En este trabajo se adelanta un análisis comparativo de los planes de ordenamiento territorial de las áreas metropolitanas de Bogotá, Montevideo y San Salvador.

vertientes —la funcional y la espacial— están confluyendo en una concepción del territorio en la que este juega un papel primordial en la promoción del desarrollo. Esta apreciación corrobora las ideas discutidas en el Capítulo Primero de este estudio.

La preocupación sobre la confluencia de la lógica sectorial con la regional en un territorio con un papel revalorizado, aumenta cuando se constata además la similitud de los instrumentos de nueva generación que se proponen en las respectivas políticas. (véase gráfico VII.1)

Gráfico VII.1



Fuente: elaboración del autor

Ahora bien, por las razones anteriores y por el hecho de que —como se analizó en el Capítulo Primero *supra*— las transformaciones espaciales cambian la estructura y dinámica de los Estados nacionales, dándole a las regiones cada vez mayor ingerencia en los asuntos internacionales; a la Comunidad Andina le corresponde comenzar a incorporar la temática regional en sus grandes directrices estratégicas.

En tal sentido, unas primeras acciones concretas podrían orientarse a:

- A. La creación de un sistema común de estadísticas regionales, comenzando por el comercio exterior, a fin de poder realizar estudios más completos y avanzados sobre los temas incluidos en el presente trabajo. (Recuérdese que actualmente sólo Bolivia y Colombia procesan estadísticas regionales de comercio exterior)
- B. El análisis en profundidad de las orientaciones actuales de las políticas industriales de los países miembros y su incidencia en la integración andina.
- C. La identificación precisa de los sectores productivos que originan las principales corrientes comerciales intra-comunitarias y en especial en las que se da comercio intraindustrial, con el propósito de detectar en que productos y en que regiones se podrían emprender proyectos conjuntos de cadenas productivas y complementariedad productiva.
- D. Construcción de un *ranking* de competitividad entre las regiones andinas.
- E. Realizar un estudio sobre las implicaciones en el comercio andino, de la terciarización de las principales áreas metropolitanas.

- F. Promover, a través de foros y encuentros de diversa índole, el acercamiento de las regiones activas de la integración, con miras al establecimiento de programas de cooperación entre ellas.
- G. Identificación de distritos industriales de productos con potencial para conformar *clusters*, con miras a canalizar hacia ellas cooperación técnica internacional y horizontal.
- H. Establecer redes de innovación a través de la cooperación activa entre centros de excelencia públicos y privados, universidades, instituciones de investigación y centros de desarrollo tecnológico. Además de evitar la duplicación de esfuerzos, estas redes permiten crear sinergias y facilitar la difusión de las tecnologías entre los agentes económicos.
- I. Incorporar la discusión sobre los resultados de este estudio al proyecto Integración de la Infraestructura Regional de Sudamérica –IIRSA–.
- J. Revisar los contenidos de los programas de integración física y fronteriza de la CAN, a la luz de los resultados de este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Ades, A.F. y Glaeser, E.L. (1995), *Trade and Circuses: Explaining Urban Giants*, Quarterly Journal of Economics, 110.

Altenburg, Tilman y Jörg Meyer-Stamer (1999), *How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America*, World Development 27(9).

Amiti, Mary (1998), *New Trade Theories and Industrial Location in the E.U: A Survey of Evidence*, Oxford Review of Economic Policy, vol.14(2).

Amsden, Alice H. (1992), *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Antelo, Eduardo (2000), *Políticas de estabilización y de reformas estructurales en Bolivia a partir de 1985*, Serie Reformas Económicas No.62, Santiago de Chile: CEPAL.

Appendi, Kirsten y Monique Nuijtew (2002), *El papel de las instituciones en contextos locales*, Revista de la CEPAL 76, Santiago de Chile.

Aujac, Henri (1986), *An Introduction to French Industrial Policy* en: Adams, William J. y Christian Stoffaès, editors (1986), *French Industrial Policy*, Washington D.C.: The Brookings Institution.

Azua, Jon (2000), *Alianza competitiva para la nueva economía, empresas, gobiernos y regiones: innovadoras*, Madrid: McGraw Hill.

Azzoni, Carlos Roberto y Dirceu Alves Ferreira (1992), *Competitividad regional y reconcentración industrial: el futuro de las desigualdades regionales en Brasil*, Revista Eure vol.XXIV, No.73.

Badie, Bertrand (1995), *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et son l'utilité sociale du respect*. París: Fayard.

Bagnasco, Arnaldo (2000), *Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo*, en: Carmagnani, Marcelo y Gustavo Gordillo de Anda, coord. (2000), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México, D.F.: FCE.

Balassa, Bela (1965), *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol.33(2), Londres.

Balassa, Bela (1980), *Intra-industry Trade among Exporters of Manufactured goods* en: Greenaway, D. y P. Thorakan, eds (1986), *Imperfect Competition and International Trade: The Policy Aspects of Intra-industry Trade*. Sussex Wheatsheaf Books

Baldwin, Richard (1993), *A Domino Theory of Regionalism*, NBER Working Paper No. 4465, Cambridge, MA.

Banco Mundial (2000), *Trade Blocks*, Nueva York: Oxford University Press.

Barrios, Sonia (2000). *Áreas Metropolitanas: ¿Qué ha cambiado? La experiencia de la Caracas Metropolitana*, Cuadernos del Cendes 43, Caracas: CENDES, Universidad Central de Venezuela.

Barro, Robert (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, Quarterly Journal of Economics 106.

Barro, Robert y Xavier Sala-i Martin (1991), *Convergence across States and Regions*, Brookings Papers on Economic Activity No.1.

Baumol, William (1986), *Productivity Growth, Convergence, and Welfare: what the Long-Run Data Show*, AER, 76(5).

Belussi, Fiorenza (2001), *The Italian System of Innovation: the Gradual Transition from a Weak "Mission-oriented" System to a Regionalized Learning System*. (<http://www.druid.dk/conferences/wwconf-papers.htm>).

Bendesky, León (1994), *Economía regional en la era de la globalización*, Comercio Exterior, nov., México D.F.

Benko, Georges (1998), *El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica*, Revista Eure No.73, Santiago, Chile, dic.

Benko, George y Lipietz Allan (1994), *Las regiones que ganan*, Valencia: Editions Alfons El Magnanim.

Betancur, María Soledad et al. (2001), *Globalización, cadenas productivas, redes de acción colectiva*, Bogotá: Tercer Mundo Editores/ Colciencias/ otros.

BID (1992), *Progreso Económico y social en América Latina. Informe 1992*, Washington D.C.

BID (2000), *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social 2000, cap. 3, Washington D.C.

BID (2002), *Competitividad -Motor del crecimiento*, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 2001, Washington D.C.

Boisier, Sergio (1996), *La geografía de la globalización: un único espacio y múltiples territorios*. Documento preparado para el I Congreso Interamericano del CLAD sobre la *Reforma del Estado y de la Administración Pública*, celebrado en Río de Janeiro, Brasil, entre el 7 y el 9 de noviembre de 1996.

Boisier, Sergio (2001), *Biorregionalismo: la última versión del traje del emperador*, Territorios No.5, Bogotá: Cider, Uniandes.

Boisier, Sergio, *Las regiones como espacios socialmente contruidos*, Revista CEPAL No.35, Santiago, 1988.

Bonelli, Regis (2001), *Políticas de Competitividad Industrial no Brasil, 1995-2000*, Serie Desarrollo Productivo N° 116, Santiago de Chile: CEPAL.

Bonet M., Jaime y Adolfo Meisel R. (1999), *La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo 1926-1995*, Coyuntura Económica vol.XXIX No.1, Fedesarrollo, Bogotá.

Brunet Ignasi y Ángel Belzunequi (2000), *Empresa y estrategias en la perspectiva de la competencia global*, Barcelona: Ariel.

Buitelaar, Rudolf (1993), *Dynamic Gains of Intrarregional Trade*, Documento de Trabajo, num.18, CEPAL, Santiago de Chile.

Buitelaar, Rudolf M, compilador (2001). *Aglomeraciones Mineras y Desarrollo Local en América Latina*, Bogotá: CEPAL / IDRC / ALFAOMEGA.

Cáceres, René y Oscar, Núñez (1999), *Crecimiento económico y divergencia en América Latina*, El Trimestre Económico vol. LXVI(4), No.264.

Caravaca Barroso, Inmaculada (1998), *Los nuevos espacios ganadores y emergentes*, Revista Eure No. 73, Santiago de Chile.

Carlino, Gerald A. y Leonard Mills (1996), *Testing Neoclassical Convergence in Regional Incomes and Earnings*, Regional Science and Urban Economics 26(6).

Carlson, B. y R. Stankiewicz (s.f.), *On the Nature, Function and Composition of Technological Systems*, Journal of Evolutionary Economics, 1(2).

Casas, Rosalba, coord. (2001), *La formación de redes de conocimiento, una perspectiva regional desde México*, Barcelona: Anthropos, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM.

Castells, Manuel y Peter Hall (1994), *Technopoles of the World, the Making of 21st Century Industrial Complexes*, Londres: Routledge.

Centro de Estudios para el Desarrollo Urbano Regional -CEDURE- (2001). *Tercer Foro Urbano para la Planificación Estratégica de Santa Cruz de la Sierra, Informe sobre el estado de la ciudad año 2000 y propuestas de acción para el 2001*, Santa Cruz de la Sierra.

CEPAL (1999). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

CEPAL (2001), *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá: Alfaomega.

CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo, Vigésimo noveno periodo de Sesiones*, Brasilia, Brasil 6 al 10 de mayo de 2002, Santiago de Chile.

CEPAL/GTZ (2000), *Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo*, Santiago de Chile: Proyecto Regional de Desarrollo Económico Local y Descentralización, CEPAL/GTZ.

Ciccone, Antonio y Robert E., Hall (1996), *Productivity and the Density of Economic Activity*, AER, marzo.

Cooke, Philip y Kevin, Morgan (1998), *The Associational Economy, Firms, Regions and Innovation*, Oxford: Oxford University Press.

Costa Lima, Marcos (2001), *A dinamica espacial do Mercosul: Assimetrias em regiões brasileiras*, en: de Sierra, Gerónimo, comp. (2001), *Los rostros del Mercosur, el difícil camino de lo comercial a lo societal*, Buenos Aires: Clacso.

Cuadrado R., Juan Ramón (2001), *Convergencia regional en la Unión Europea. De las hipótesis teóricas a las tendencias reales*, en: Mancha, Tomás et al. (2001), *Convergencia económica e integración, la experiencia en Europa y América Latina*, Madrid: Ediciones Pirámide.

Cuadrado Roura, Juan R. (1995), *Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional*, Revista Eure No.63, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica.

Cuadrado Roura, Juan R. (1998), *Disparidades regionales en el crecimiento. Convergencia, divergencia y factores de competitividad territorial*, Ponencia presentada al V Seminario Internacional de la Red Iberoamericana sobre Globalización y Territorio, Bogotá: Cider, Uniandes.

Cuellar, María Mercedes (2000), *Colombia: un proyecto inconcluso, valores, instituciones y capital social*, Tomo II, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Chamboux-Leroux, Jean Ives (2001), *Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México*, Comercio Exterior 57(7), México D.F.

Chion, Miriam (2000). *Reconfiguración de Instituciones y Espacios Locales en Redes Globales*, Center of Latin American Studies (Urban and Regional Planning Group), University of California, Berkeley, policopiado.

Chisholm, Michael (1990), *Regions in Recession & Resurgence*, Londres: Cambridge University Press.

Chudnovsky, Daniel (1999), *Políticas de ciencia y tecnología y el sistema nacional de innovación en la Argentina*, Revista de la CEPAL No. 67, abril.

Daher, Antonio (1996), *Las regiones de Chile frente al Nafta y el Mercosur*, Revista Eure vol.XXII(66), Santiago de Chile.

Davies, D.R. y D.E., Weinstein (1997), *Economic Geography and Regional Production Structure: and Empirical Investigation*, NBER Working Papers, No.6093, Cambridge, Mass.

Davis, Donald R. y David E. Weinstein (1996), *Does Economic Geography Matter for International Specialization?*, Working Paper 5706, NBER, Cambridge, Mass.

De Camargo, Sonia (2000), *Orden mundial, multilateralismo, regionalismo. Perspectivas clásicas y perspectivas críticas* en: Rojas Aravena, Francisco, ed., *Multilateralismo, perspectivas latinoamericanas*, Caracas: Flacso (Chile) y Nueva Sociedad.

De Ferranti, David et al. (2002). *From Natural Resources to Knowledge Economy*, Washington D.C.: World Bank, Latin American and Caribbean Studies.

Dertouzos, Michael L., Richard Lester y Robert Solow (1989). *Made in America, Regaining the Productive Edge*, Cambridge, Mass.: The MIT Commission on Industrial Productivity, The MIT Press.

Devlin, Robert y Antoni Esteyadeordal (2001), *What's New in the New Regionalism in the Americas?*, Working Paper No.6, Buenos Aires: Intal-Sta.

Devlin, Robert y Ricardo French Davis (1999), *Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina*, Comercio Exterior, nov., México D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

Dijkstra, A. Geske (2000), *Trade Liberalization and Industrial Development in Latin America*, World Development vol.28 (9).

Durston, John (1999), *Contruyendo capital social comunitario*, Revista de la CEPAL No.69, Santiago de Chile.

Eaton, J. y Z., Ekstein (1994), *Cities and Growth: Theory and Evidence from France and Japan*, NBER Working Paper No.4612.

Echavarría, Juan José (1998), *Flujos comerciales en los países andinos: ¿liberación o preferencias regionales?*, Coyuntura Económica XXVIII(3), Bogotá: Fedesarrollo.

Echavarría, Juan José (1998), *Flujos comerciales en los países andinos: ¿Liberalización o preferencias regionales?* Coyuntura Económica vol.XXVIII(3), Bogotá: Fedesarrollo.

Echevarria, Juan José et al (2002), *Explicaciones de la crisis de la economía vallecaucana y posibles elementos para su recuperación*, Bogotá: Fedesarrollo.

Elias, Victor J. (2001), *Convergencia económica en América Latina: 1960-1995*, en: Mancha N., Tomás et al., dirección y coordinación, (2001), *Convergencia económica e integración, la experiencia en Europa y América Latina*, Madrid: Ediciones Pirámide.

Ellison, Glenn y Edward L. Glaeser (1997), *Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach*, *Journal of Political Economy*, 105(5).

Escobar, Javier (2000). *¿Cómo enfrentar una geografía adversa? El Rol de los Activos Públicos y Privados*, Documento de Trabajo 29, Lima: GRADE.

Esquivel, Gerardo (2001), *Convergencia regional en México, 1940-1995*, *El Trimestre Económico*.

Esser, Klaus; Wolfgang Hillebrand; Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer (1996), *Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*, *Revista de la CEPAL No.59*, Santiago de Chile.

Fairbanks, Michael y Stace Lindsay (1997), *Plowing the Sea, Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*, Boston: Harvard Business School Press.

Fajnzylber, Fernando (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, México D.F.: Editorial Nueva Imagen.

Fajnzylber, Fernando (1990), *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, Cuadernos de la CEPAL No.60, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Feenstra, Robert C. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Economy*, Journal of Economic Perspectives, vol.12(4).

Fernández M., Cristina (1998), *Agglomeration and Trade: The Case of Colombia*, Ensayos de Economía No. 33, Bogotá: Banco de la República.

Finot, Iván (2001), *Descentralización en América Latina: teoría y práctica*, Ilpes/CEPAL, Serie Gestión Pública No.12, Santiago de Chile.
Flora, Cornelia y Jan Flora (2000), *Just in time, Research in Minnesota*, Washington D.C.: Banco Mundial.

Florida, R. (1995), *Towards the Learning Regions*, Futures, vol. 27, No.5.

Foro social Mundial II, Porto Alegre (2002), *Otro mundo es posible*, Bogotá: Fica.

Fuentes, Alfredo y Hernán Jaramillo (1993), *El comercio industrial para la especialización en América Latina*, Documentos Cladei-Fescol, Bogotá.

Fujita, Masahisa y Takatoshi Tabuchi (1997), *Regional Growth in Postwar Japan*, Regional Science and Urban Economics 27.

Fujita, Masahisa; Paul Krugman y Anthony Venables (1999), *The Spatial Economy, Cities, Regions and International Trade*, Cambridge: The MIT Press.

Fukuyama, Francis (1996), *Confianza (Trust), las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Madrid: Atlántida.

Galbraith, J.K. (1972), *El capitalismo americano*, Barcelona: Ariel.

Gallup, John Luke y Jeffrey Sachs con Andrew D. Mellinger (1999), *Geography and Economic Development*, World Bank Annual Development Conference 1998, Washington D.C.: The World Bank.

Gallup, John Luke; Jeffrey D. Sachs y Andrew D. Mellinger (1999), *Geography and Economic Development*, en: Annual World Bank Conference on Development Economics 1998, Washington D.C.: The World Bank.

Gatto, Francisco (2001), *Estrategia económica regional. Los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber*, Serie Estudios y Perspectivas N° 4, Santiago de Chile: Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Gavin, Michael y Ricardo Hausman (1998), *Nature, Development and Distribution in Latin America-Evidence on the Role of Geography, Climate and Natural Resources*, Documento de Trabajo No.378, Washington D.C.: IDB.

Gellman, Aaron (1986), *U.S. National Policies for High Technology Industries: Some Lessons Learned*, en: Rushing, Francis W. y Carole Gans Brown (1986), *National Policies for Developing High Technology Industries, International Comparisons*, Boulder: West View Press.

Gittell, Ross et al. (2000), *The New Economic Geography of the States*, Economic Development Quarterly, Thousand OAKS, mayo.

Glaeser, E.L. et al. (1992), *Growth Cities*, Journal of Political Economy No.100.

Gouësset, Vincent (1998), *Bogotá: Nacimiento de una Metrópolis*, Bogotá: TM Editores y otros.

Grether, Jean Marie y Marcelo Olarreaga (1999), *Preferential and Non-preferential Trade Flows in World Trade* en: Mendoza, M., y Lowly B. Kotschwar, eds., *Trade Rules in the Making*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.

Guillén Romo, Héctor (2001), *De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina*, Comercio Exterior vol.51(5), México D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Guillermo Perry. *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington D.C.: Banco Mundial, Oficina del Economista Jefe para América Latina.

Gutierrez Vidal, Manuel (1994), *Las regiones de México ante el TLC*, Comercio Exterior 44(11), México, D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Habermas, Jürgen (2000), *La constelación posnacional*, Barcelona: Paidós.

Hanson, G.H. (1996), *Localization Economies, Vertical Organization, and Trade*, Cambridge, MA.: MIT Press.

Hanson, Gordon H. (1998), *North American Economic Integration and Industry Location*, Working Paper No.6587, NBER, Cambridge, Mass.

Harvey, David (1989), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Blackwell.

Held, David et al. (2002), *Transformaciones globales, política, economía y cultura*, México D.F.: Oxford University Press.

Helmsing, A.H.J. (2001), *Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico*, Territorios No.5, Bogotá: Cider, Uniandes.

Helmsing, A.H.J. Bert (1999), *Teorías de desarrollo regional y políticas de segunda y tercera generación*, Revista Eure No.75, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica.

Helpman, Elhanan (1981), *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economics of Scale and Monopolistic Competition*, Journal of International Economics, 11(3).

Helliwell, John F. (1998), *¿How Much do National Borders Matter?*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Henderson, J.V. (1996), *Ways to Think about Urban Concentration: Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography*, International Regional Science Review.

Henderson, J.V. et al. (1995), *Industrial Development and Cities*, Journal of Political Economy No.103.

Henderson, Vernon (2000), *The Effects of Urban Concentration on Economic Growth*, NBER Working Paper 7503, Cambridge, Mass.

Hummels, David, Dana Rapoport, and Kei-Yu Yi (1997), *Globalización and the Changing Nature of World Trade*, University of Chicago, Federal Reserve Bank of New York and Rice University.

Ilpes/CEPAL (2000), *La reestructuración de los espacios nacionales*, Serie Gestión Pública No.7, Santiago de Chile.

Irwin, Douglas (2000). *¿How did the United States Become a Net Exporter of Manufactured Goods?*, Working Paper 7638, NBER, Cambridge, Mass.

Isserman A.M. (1990), *It's Obvious, It's Wrong and Anyway they Said it years ago? Paul Krugman on Large Cities*, International Regional Science Review.

Jáuregui, Gurutz (1997), *Los nacionalismos minoritarios y la Unión Europea*, Barcelona: Ariel.

Jessop, Bob (1999), *Crisis del Estado de bienestar, hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá D.C.: Siglo del Hombre Editores/ Universidad Nacional de Colombia.

Jian, Tianlun, Jeffrey D. Sachs y Andrew M. Warner (1996), *Trends in Regional Inequality in China*, Working Paper 5412, NBER, Cambridge, Mass.

Keating, Michael (1996), *Naciones contra el estado, el nacionalismo de Cataluña, Quebec y Escocia*, Barcelona: Ariel.

Keating, Michael (1999), *Governing Cities and Regions Territorial Restructuring in a Global Age*, Global City-regions Conference, los Angeles, 21-23 octubre 1999.

Kim, Sukkoo (1999), *Regions, Resources and Economic Geography: Sources of U.S. Regional Comparative Advantage, 1880-1987*, Regional Science and Urban Economics 29(1).

Kliksberg, Bernardo (1999), *Capital social y cultural, claves esenciales del desarrollo*, Revista de la CEPAL No.69, Santiago de Chile.

Knack, S. y P. Keefer (1997), *¿Does social Capital have and Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, Quarterly Journal of Economics 112(4).

Krugman, Paul (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona: Antoni Bosh editor S.A.

Krugman, Paul (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs*, marzo/ abril.

Krugman, Paul (1994), *Vendiendo prosperidad*, Barcelona: Editorial Ariel.

Krugman, Paul (1995), *Urban Concentration: the Role of Increasing Returns and Transport Costs*, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994, Washington, D.C.: The World Bank.

Krugman, Paul (1999), *The Role of Geography in Development*, en: Annual World Bank Conference on Development Economics 1998, Washington D.C.: The World Bank.

Krugman, Paul R. (1994), *Empirical Evidence on the New Trade Theories: The Current State of Play*, en: *New Trade Theories: A Look at the Empirical Evidence*, Londres: Center for Economic Policy Research.

Krugman, Paul y A. Venables (1996), *Integration, Specialization and Adjustment*, European Economic Review 40.

Krugman, Paul y Raul Livas Elizondo (1996), *Trade Policy and the Third World Metropolis*, Journal of Development Economics vol.49.

Kuwayama, Mikio (1999), *Open Regionalism in Asia Pacific y America Latina: a Survey of the Literature*, Serie Comercio Internacional No.4, CEPAL, Santiago de Chile.

La Porta, R. et al. (1997), *Trust in Large Organizations*, The American Economic Review.

Lall, Sanjaya (2001), *Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index*, QEH Working Paper 61.

Landes, David S. (1998), *The Wealth and Poverty of Nations, Why some are so Rich and some so Poor*, Nueva York: WW. Norton Company, Inc.

Lawson, Clive (1999), *Towards a Competence Theory of the Regions*, Cambridge, Journal of Economics 23.

León, Alejandra y Enrique Dussel (2001), *El comercio intraindustrial en México, 1990-1999*, Comercio Exterior vol.51(7), México D.F.: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Levi, M. (1996), *Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's "Making Democracy Work"*, Politics & Society 24(1).

Lindbeck, Assar (1981), *Industrial Policy as an Issue in the Economic Environment*, en: The World Economy, vol.4(4).

Livas-Elizondo, R. y Krugman, P. (1996), *Trade Policy and the Third-World Metropolis*, Journal of Development Economics 49.

Madami, Dursati H. (2001), *South-South Regional Integration and Industrial Growth, the Case of the Andean Pact*, Policy Research Paper 2614, Development Research Group Trade, Banco Mundial.

Magalhães, André; G. Hewing and C.R. Azzoni (2000), *Spatial Dependence and Regional Convergence in Brazil*, Regional Economics Applications Laboratory, Real 00 -T-11, University of Illinois at Urbana-Champaign.

Magrini, Stefano (1999), *The Evolution of Income Disparities among the Regions of the European Union*, Regional Science and Urban Economics 29.

Markusen, Ann (1995), *Interaction between Regional and Industrial Policies: Evidence from four Countries* en World Bank (1995), *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington D. C.: The World Bank.

Markussen, Ann (1999), *Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: the Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies*, Regional Studies, vol.33(9).

Martin, Ron (1999), *The New Geographical Turn in Economics: Some Critical Reflections*, Cambridge Journal of Economics 23.

Martinez M., Carlos (1996), *La competitividad de la Unión Europea en la Tríada. Reflexiones metodológicas y análisis de indicadores*, en: Dane (1996), *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, Bogotá.

Méndez, Ricardo (1998), *Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica*, Revista Eure, vol. XXIV (73), Santiago de Chile.

Meyer-Stamer, Jörg (1998), *La política industrial*, en Fundación Fredrich Ebert /Nueva Sociedad (1998), *Economía social de mercado: su dimensión social*, Caracas.

Ministerio de Desarrollo Económico (2000), *Política industrial para una economía en reactivación*, Bogotá.

Misión Bogotá Siglo XXI (1992), *El futuro de la capital, un estudio de prospectiva urbana*. Desarrollo Económico, Bogotá D.C.

Moncayo Jiménez, Edgard (2002). *Nuevos Enfoques Teóricos, Evolución de las Políticas Regionales e Impacto Territorial de la Globalización*, Serie Gestión Pública No 27, Santiago de Chile: CEPAL.

Moncayo Jiménez, Edgard (2003), *Las reformas estructurales en los países andinos: lecciones de la experiencia y necesidad de un enfoque renovado del desarrollo en la subregión*, Informe presentado al PNUD de Nueva York.

Moncayo, Edgard (1999), *Las relaciones externas de la Comunidad Andina, entre la globalización y el regionalismo abierto*, Lima: Secretaría General de la Comunidad Andina.

Montero, Cecilia y Pablo Morris (1999), *Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno. Metodología para el estudio de los sistemas regionales de innovación en: Ilpes/CEPAL*, Universidad del Bio Bio (1999), *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el*

marco de la globalización. Santiago, Chile: Ediciones Universidad del Bio Bio/Ilpes.

Montes Lira, Pedro Felipe (2001), *El ordenamiento territorial como opción de políticas urbanas y regionales en América Latina y el Caribe*, Serie Medio y Ambiente y Desarrollo No. 45, Santiago de Chile: CEPAL.

Morales, Juan Ricardo y Jesús Hernán Perdomo (1998), *Ciencia, innovación y desarrollo regional*. Bogotá: Colciencias.

Morata, Francesc (1998), *La Unión Europea, procesos actores y políticas*, Barcelona: Ariel.

Noland, Marcus y Howard Pack (2002), *Industrial Policies and Growth: Lessons From International Experience*, Documento de Trabajo N° 169, Santiago de Chile: Banco Central de Chile.

O'Brien, R. (1999), *Global Financial Integration: The End of Geography*, Londres: Pinter.

Ocampo, José Antonio (2001), *Pasado, presente y futuro de la integración regional*, Integración y Comercio No.13, Buenos Aires: Intal.

OECD (1996), *Trade Liberalization Policies in México*, París: OECD Publications.

Olarreaga, Marcelo y Isidro Soloaga (2000), *Regionalismo y artículo XXIV*, en: Olarreaga, Marcelo y Ricardo Rocha, comps, *La nueva agenda*

del comercio en la OMC, Bogotá: Instituto del Banco Mundial y Centro Editorial de la Universidad del Rosario.

Omahe, Kenichi (1997), *El fin del Estado-nación*, Santiago: Editorial Andrés Bello.

ONUUDI (2002), *Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003- Competir mediante la innovación y el aprendizaje*, Viena.

Pack, Howard (2000), *Industrial Policy: Growth Elixir or Poison?*, The World Bank Research Observer, Vol. 15(1), Washington D.C.

Pangestu, Mari (2002), *Industrial Policy and Developing Countries*, en: Hoekman, Bernard et al., eds. (2002), *Development, Trade, and the WTO, A Handbook*, Washington D.C.: The World Bank.

Park, Sang-Chul (1997), *The Japanese Technopoles Strategy*, en: Simmie, James, ed. (1997), op. cit.

Peres, Wilson (1997), *El resurgimiento de las políticas de competitividad industrial*, en: Peres, Wilson, coord. (1997), *Políticas de competitividad industrial -América Latina y el Caribe en los años noventa*, México D.F.: Siglo Veintiuno Editores.

Pérez, Carlota (2001), *Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil*. Revista de la CEPAL No.75, Santiago de Chile.

Perroux, Francois (2000), *¿Quién integra? ¿En beneficio de quién se realiza la integración?*, Integración y Comercio, Numero Especial 35 años 1965-2000, Intal, Buenos Aires.

Piore, Michael J. y Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York: Basic Books. [traducción al español: *La segunda ruptura industrial*, Buenos Aires: Alianza Editorial, 1993].

PNUD (2001), *Informe sobre desarrollo humano 2001*, México, D.F.: Mundi Prensa Libros S.A.

PNUD, Bolivia (2001). *Informe de Desarrollo Humano en Bolivia 2000*, La Paz.

Pombo, Carlos (1994), *Comercio intraindustrial: el caso colombiano*, Planeación y Desarrollo vol.XXV, julio, Bogotá: DNP.

Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York: Free Press.

Porter, Michael (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, nov-dic.

Porter, Michael (2000), *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, Economic Development Quarterly, Thousand Oaks, feb.

Porter, Michael E. (1998), *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, Nov/Dic.

Presidencia de la República de Bolivia (1997), *Plan general de desarrollo económico y social 1997-2002*, La Paz.

Presidencia de la República de Venezuela (2001), *Plan nacional de desarrollo económico y social 2001-2007*, Caracas: Publicaciones Iveplan.

Pritchett, Lant (1996), *Forget Convergence: Divergence Past, Present and Future* en: Finance and Development, IMF, Washington D.C., junio.

Putnam, Robert, con Robert Leonardi y Raffaella Y. Nanetti (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press. [Traducción al español: *Para hacer que la democracia funcione*, Caracas: Editorial Galac].

Quah, D. (1996), *Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics*, Working Paper No.280, Center for Economic Performance, London School of Economics, Londres.

Rajapatirana, Sarath (2000), *Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos*, Coyuntura Económica vol. XXX(1), Bogotá: Fedesarrollo.

Ramírez, María Teresa y Ana María Loboguerrero (2002), *Spatial Dependence and Economic Growth: Evidence from a Panel of Countries*, Borradores de Economía No. 206, Bogotá: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos.

Ramos, Joseph (1989), *Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina, 1974-1983*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Ramos, Joseph (1998), *Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales*, Revista CEPAL No.66, Santiago de Chile.

Rauch, James E. (1991), *Productivity Gains from Geography Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities*, NBER Working Paper No.3905, Cambridge, Mass.

Rauch, James E. (1993), *Does History Matter Only When it Matters Little? The Case of City-industry Location*, *The Quarterly Journal of Economics*, agosto.

Real Ferrer, Gabriel (2000), *Integración económica y medio ambiente en América Latina*, Madrid: Mc Graw Hill.

Reinhardt, Nola (2000). *Back to Basics in Malaysia and Thailand: The Role of Resource-Based Exports in their Export-Led Growth*, *World Development*, vol 28 (1).

Rey, Sergio J. y Brett D. Montouri (1999), *US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective*, *Regional Studies* Vol.33(2).

Ricci, Luca Antonio (1999), *Economic Geography and Comparative Advantage: Agglomeration versus Specialization*, *European Economic Review* 43.

Robertson, R. (1992), *Globalization: Social Theory and Global Culture*, Londres: Sage.

Rodríguez, Francisco y Jeffrey Sachs (1999), *Why do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?* *Journal of Economic Growth* 4.

Rodrik, Dani (2000), *Cómo hacer que la apertura funcione –La nueva economía global y los países en desarrollo*, Bogotá TM Editores/Overseas Development Council.

Rodrik, Dani (1998), *Why do More Open Economies have bigger Governments?* *Journal of Political Economy*, 106(5).

Rosenau, James N. (1997), *Cambio y complejidad, desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales*, en: *Análisis Político* No.32, Bogotá: IEPRI, Universidad Nacional de Colombia.

Rowthorn, Robert y Ramona Ramaswamy (1997), *Deindustrialization-It's Causes and Implications*, Economic Issues N° 10, Washington D.C.: FMI.

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1995), *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, National Bureau for Economic Research, Working Paper 5398, Cambridge, Mass.

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1995), *Natural Resource Abundance and Economic Growth- Revised*, Working Paper of the Centre for International Development, Harvard University, Cambridge, Mass.

Sachs, Jeffrey y Andrew M., Warner (1995), *Economic Convergence and Economic Policies*, Working Paper No.5039, NBER, Cambridge, Mass.

Sala-i-Martin, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, Barcelona: Antoni Bosh editor S.A.

Sassen, Saskia (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona: Editions Bellaterra.

Saxenian, Annalee (1996), *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicom Valley and Route 128*, Cambridge: Harvard University Press.

Secretaría de Hacienda Distrital (2001), *Actualidad económica de Bogotá, octubre*, Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.

Scott, Allen J. (1998), *Regions and the World Economy, the Coming Shape of Global Production Competition, and Political Order*, Oxford: Oxford University Press.

Schaper, Marianne (1999), *Impactos ambientales de los cambios en la estructura exportadora en nueve países de América Latina*, Serie Medio ambiente y Desarrollo No.19, CEPAL, Santiago de Chile.

Schaper, Marianne (2001), *Evolución del comercio y de las inversiones extranjeras en industrias ambientalmente sensibles: Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1990-1999)*, Serie Medio Ambiente y Desarrollo No.46, Santiago de Chile: CEPAL.

Schmid, A. Allan y Lindon D. Robinson (1995), *Applications of Social Capital Theory*, *Journal of Agriculture and Applied Economics* 27(1).

Schmitz, Hubert y Khalid Nadvi (1999), *Clustering and Industrialization: Introduction*, *World Development*, vol. 27, No. 9.

Schmutzler, Armin (1999), *The New Economic Geography*, *Journal of Economic Surveys* vol.13(4).

Servan-Schreiber J.J (1967), *Le Defi Americain*, París: Editions Denöel. Hay traducción al español: *El desafío americano* (1969), Barcelona: Plaza & Janés, Editores.

Simmie, James, editor (1997), *Innovation, Networks and Learning Regions?* Gateshead, Tyne and Wear: Jessica Kingsley Publishers Ltd.

Solimano, Andrés (2001), *The Evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization*, Serie Macroeconomía del Desarrollo 11, CEPAL, Santiago de Chile.

Soza, Hector (1981), *La discusión industrial en América Latina*, Revista de la CEPAL No.13, Santiago de Chile: CEPAL.

Stiglitz, Joseph (2002), *Development Policies in a World in Globalization*, ponencia presentada al seminario "New International Trends in Economic Development" con ocasión del quincuagésimo aniversario del Banco Brasileño de Desarrollo Económico y Social, Rio de Janeiro, Septiembre 12 y 13.

Stiglitz, Joseph E. y Shahid Yusuf (2001), *Rethinking the East Asian Miracle*, Nueva York: Banco Mundial/ Oxford University Press.

Storper, Michael (1995), *The Resurgence of Regional Economies. Ten Years Later*, European Urban and Regional Studies 2(3).

Strange, Susan (1996), *The Retreat of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.

Tamames, Ramón y Mónica López (1999), *La Unión Europea*, Madrid: Alianza Editorial.

Temple, Jonathan y Paul A. Johnson (1998), *Social Capability and Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics CXIII(3).

Torrijos, Vicente (2000), *La diplomacia centrífuga. Preámbulo a una política exterior de las regiones*, en: Revista Desafíos No.2, Bogotá: Cepi, Universidad del Rosario.

Touraine, A. (1992), *Critique de la modernité*, París: Fayard [traducción castellana: *Crítica de la Modernidad*, Buenos Aires; Fondo de Cultura Económica, 1994].

Vázquez Barquero, Antonio (1999), *La teoría del desarrollo endógeno*, Madrid: Pirámide.

Vázquez Barquero, Antonio (2000), *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*, Proyecto CEPAL/GTZ "Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina", Santiago: CEPAL, doc, LC/ R. 1964.

Velásquez, Martha Inés (2001), *Comercio Exterior de Bienes de Bogotá y Cundinamarca*, Informe de consultoría al Departamento Administrativo de Planeación Distrital, Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.

Ventura-Días, Vivianne et al. (1999), *Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America*, Serie Comercio Internacional, No.5, CEPAL, Santiago de Chile.

Viceministerio de Planificación y Desarrollo Regional (2001). *Plan Nacional de Desarrollo Regional 2001-2007*, Caracas: Ministerio de Planificación y Desarrollo.

Vicepresidencia de la República de Ecuador/ Oficina de Planificación - ODEPLAN- (2000), *Plan de gobierno 2000-2003*, Quito: Presidencia de la República.

Villashi, Arlindo y Renato Ramos (s.f.), *From Local to National Systems of Innovation: empirical evidence from de Brazilian Case* (<http://www.druid.dk/conferenceww/conf-papers.html>).

Wheeler, Stephen (1998), *Reasons for Successful Regional Planning: A Comparative Analysis of Portland, Toronto and the San Francisco Bay Area*, A paper presented at the Annual Conference of the Associate of Collegiate Schools of Planning, Pasadena, California (swheeler@uink.berkeley.edu).

Wolf, Martin (2001), *Will the Nation-State Survive Globalization*, *Foreign Affairs*, vol. 80(1).

Wolfe, David E. (1997), *The Emergence of the Region State*, Paper prepared for the Bell Canada Papers 5, *The Nation State in a Global Information Era: Policy Challenges*, John Deutsche Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, Kingston, Ontario.

Wong González, Pablo (1977), *La paradoja regional y regionalismos emergentes en México: entre la globalización y el centralismo*, Ilpes/CEPAL, LC/IP/6.101, Santiago de Chile.