

**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.

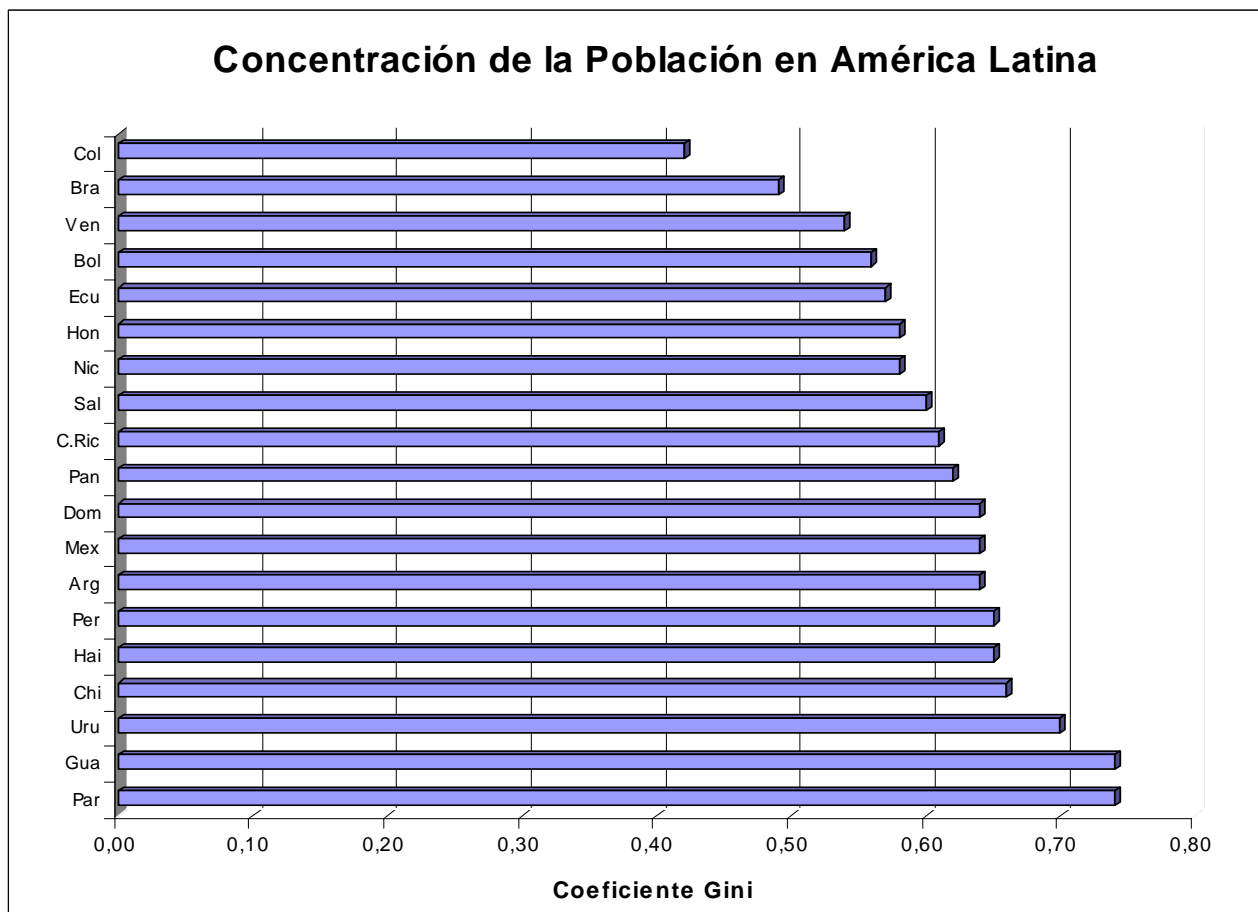
Cuadro II.1
Porcentaje urbano de la población según el país
América Latina y el Caribe 1970-2020

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											
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											
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											
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
Africa	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.