

La disparidad en la competencia de las regiones latinoamericanas:
oportunidades y limitaciones

Ann Markusen
Humphrey Institute of Public Affairs, Universidad de Minnesota

Clelio Campolina Diniz
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Universidad Federal de Minas Gerais

Documento preparado para el seminario
“Global y Local: El Desafío del Desarrollo Regional en
América Latina y el Caribe”
22 de Marzo de 2003
Milán, Italia



Banco Interamericano de Desarrollo

Las opiniones expresadas en este documento son de los autores y no deben ser atribuidas al Banco

Interamericano de Desarrollo

TABLA DE CONTENIDOS

Resumen	
1. Integración y exclusión: las dos caras de la globalización	1
2. El marco espacial de referencia	3
3. Macrorresultados: el comercio latinoamericano y el desempeño del crecimiento, 1980–2000	7
4. Crecientes disparidades regionales	8
5. Causas de la recentralización	19
6. Posibilidades y limitaciones de los esfuerzos de desarrollo local	21
7. Elementos para las nuevas políticas regionales de los países de América Latina	26
Referencias	34

RESUMEN

En los últimos veinte años las ciudades y regiones latinoamericanas se han enfrentado a una aceleración en la velocidad de la integración económica mundial, consecuencia de los esfuerzos concertados de las organizaciones económicas mundiales y gobiernos nacionales respecto a la liberalización del comercio. La integración ha colocado a los productores locales cara a cara con otros productores más eficientes en otros continentes, obligando a las ciudades y regiones a especializarse y concentrarse más laboriosamente en las exportaciones. Las ciudades provinciales que anteriormente podían contar con su comarca como mercado ya no pueden hacerlo. Deben aumentar sus ventajas comparativas actuales o hallar nuevas ventajas que cubran el costo de los bienes y servicios importados; de otro modo sufrirán una crisis prolongada y la emigración. Se ha intensificado la competencia entre ciudades, tanto en un mismo país como en diferentes continentes.

La integración mundial, a pesar de su contribución al crecimiento agregado, viene acompañada de un estancamiento o empeoramiento en la distribución de la renta en la mayoría de los países de América Latina. ¿Se manifiesta esta tendencia también de manera espacial? ¿Fracasan unas regiones mientras otras acumulan capital y mano de obra especializada? Lamentablemente, nuestra respuesta es que sí. Examinando los casos de México, Argentina, Chile y Brasil, demostramos que la participación urbana/regional en el PIB per cápita y las disparidades de la tasa de crecimiento han aumentado en las últimas dos décadas. Identificamos algunas causas de este fenómeno: la preferencia de las empresas con orientación mundial, los inversionistas y los servicios empresariales por localizarse en las mayores zonas metropolitanas; la provisión asimétrica de infraestructura en términos físicos y de capital humano; el abandono de una política regional concertada desde los años setenta; y el relativo fracaso de la devolución como estrategia de desarrollo económico nacional y regional.

Nuestro análisis reconoce la importancia de los esfuerzos de desarrollo económico endógenos o locales, pero demuestra las limitaciones de tales enfoques en América Latina debido a su retraso tecnológico y a las políticas macroeconómicas y estructurales prevalentes, incluidas la rápida apertura comercial, la privatización y el reciente abandono de las políticas regionales. Además, la herencia de unos estados paternalistas y las dificultades para articular las instituciones locales —de gobierno, de la sociedad empresarial y civil— impiden la transferencia ágil de esos modelos desde Europa o Norteamérica. Aunque pueden hallarse enclaves en distritos con una formación industrial exitosa, la mayoría de las economías

urbanas no adoptan la forma de los distritos industriales marshallianos y continúan fuertemente dependientes de las grandes empresas “eje”, a menudo de propiedad extranjera, de las instalaciones gubernamentales y de los flujos de gasto. De hecho, muchas de las historias de mayor éxito en el desarrollo urbano/regional en América Latina —las Campinas y São Jose dos Campos en Brasil— pueden achacarse a las denigradas políticas de desarrollo regional e industrial de décadas anteriores.

En este trabajo sugerimos que con el fin de que los gobiernos latinoamericanos alcancen el crecimiento con una inclusión regional relativa, éstos deberían complementar el comercio y las estrategias de inversión con otras cuatro iniciativas. En primer lugar, deben identificar y contrarrestar los incentivos adversos incluidos en las prioridades de infraestructuras física y educativa y la competencia de derroche entre los gobiernos subnacionales, como la guerra fiscal entre estados federales en Brasil. En segundo lugar, deberían suplementar la devolución de responsabilidad por las diversas funciones públicas, incluido el desarrollo económico, a los gobiernos provinciales y locales con una asistencia técnica adecuada, unos recursos financieros suficientes y campañas anticorrupción, y generar las condiciones para una cultura de cooperación y gobierno colectivo. En tercer lugar, deben participar selectivamente en estrategias de desarrollo regional en los lugares más afectados por la emergente competencia importadora o por las pérdidas ante los nuevos competidores de otros orígenes, permitiéndoles conservar, mejorar y transferir recursos, especialmente talentos humanos, en nuevas formas de actividad económica competitiva. En cuarto lugar, debe revisarse la división política e institucional del territorio en escalas gubernativas (federal, estatal o provincial y municipal), pues la proliferación de municipios dificulta cada vez más la elaboración e implementación de políticas locales. La mayoría de los países latinoamericanos no posee una entidad intermedia de gobierno, como el condado, la región administrativa o el ayuntamiento, que coordine regiones económicas integradas de mayor tamaño.

1. INTEGRACIÓN Y EXCLUSIÓN: LAS DOS CARAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Las pasadas dos décadas han estado marcadas por lo que los observadores llaman el fenómeno de la globalización. Las economías nacionales son cada vez más abiertas y los bienes comerciales de producción y consumo como parte del PIB han aumentado rápidamente. Este paso acelerado de integración es resultado de una estrategia explícita, denominada el Consenso de Washington en los ochenta y promulgada por organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (Stiglitz, 2002). Esta situación ha venido acompañada de acusados reveses en las estrategias de desarrollo nacional de muchos países latinoamericanos; la austeridad fiscal y la reducción en la inversión pública, el abandono de las políticas industrial y regional, una devolución de responsabilidad por los servicios públicos y el desarrollo económico en el ámbito provincial y local, la privatización de los servicios públicos y las corporaciones industriales y la extensa desregulación, políticas que los economistas generalmente califican como neoliberales. Los promotores de la estrategia prometen que este régimen maximizará y generalizará los beneficios económicos y sociales a todas las naciones y sus ciudadanos.

Estos cambios permiten la explotación de los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones para una coordinación rápida y extensa y la redistribución de la actividad económica y las relaciones sociales y políticas (Harvey 1989; Brenner, 1998). Los avances han reducido el planeta y agrandado el mercado integrado para los productos industriales y agrícolas. También se ha facilitado el almacenamiento y transporte de una gama cada vez más amplia de servicios, de tal modo que la actividad de servicios también está sujeta a la redistribución dentro de las naciones y a través de las fronteras. (Daniels, 1993; Marshall y Wood, 1995).

El resultado ha sido la integración de la mayor parte de los países y regiones en un mercado global, especialmente en lo que respecta a las importaciones, mientras, al mismo tiempo, se socava la base económica de muchas regiones (Castells, 1999; Swyngedouw, 1997; Brenner, 1999). Cada región o localidad cuenta con una herencia y atributos económicos históricos singulares que condicionan sus expectativas en las oportunidades globales emergentes (Lefebvre, 1991; Santos, 1978; Conti y Graciara, 2000). Muchas regiones pierden sus especializaciones de mercado regionales y nacionales tradicionales ante los nuevos e inesperados competidores internacionales, mientras las industrias proveedoras locales se ven superadas por los mejores precios de las importaciones. En estas circunstancias, la capacidad de una

región para atraer y retener capital, funcionando como un “lugar pegajoso en una superficie resbaladiza” (Markusen, 1995), dependerá de sus atributos locales: localización geográfica, condiciones empresariales, mercado laboral, apoyo en infraestructuras, instituciones gubernamentales y civiles. Muchas de ellas son difíciles de alterar en el corto plazo.

2. EL MARCO ESPACIAL DE REFERENCIA

Antes de documentar las experiencias de décadas recientes en crecimiento macroeconómico y regional en una serie de países latinoamericanos, es útil reflexionar en la teoría del desarrollo regional y el modo en que se puede esperar que la globalización altere las fortunas regionales. La teoría del desarrollo regional siempre ha pivotado alrededor de una tensión central: por una parte, el desarrollo industrial, la innovación y el aumento en el rendimiento a escala que tienden a la creación de la polarización espacial de la actividad económica, y por otra, un impulso por rebajar los costos y maximizar los beneficios que tiende a crear la dispersión. Este proceso contradictorio fue analizado por primera vez por los economistas de desarrollo Myrdal (1957) y Hirschman (1958).

En estas versiones anteriores de la teoría del desarrollo, el alcance para tales actividades se veía principalmente limitado por las fronteras de cada país. Dentro de cada nación, las empresas se planteaban la hipótesis de dónde poder localizar la producción y dónde la residencia y puestos de trabajo de los trabajadores. La teoría de la localización y la de la migración, respectivamente, ofrecían los fundamentos microeconómicos que explicarían la elección de uno u otro. Las empresas optarían por las grandes ciudades en las regiones de mayor crecimiento y más ricas por la proximidad de los competidores, proveedores y consumidores y por los menores costos de transporte. No obstante, les repelería el costo relativamente alto del suelo y deseconomías como la congestión, la contaminación y el crimen, que dotan de mayor atractivo a las pequeñas ciudades en regiones periféricas. Al mismo tiempo, se atraería a los trabajadores de las provincias —por lo general a aquellos con mejor educación y recursos— a los centros con salarios más altos, si pudieran afrontar el costo de la migración y el costo de vida urbano.

Myrdal dotó a este proceso de un rostro particularmente vívido, al que llamó “causa acumulativa”. En su opinión, la fuerza de atracción de los salarios más altos en las grandes ciudades industriales captaría a mano de obra especializada desde las zonas más distantes y menos desarrolladas más rápidamente de lo que el capital fluiría hacia los enclaves de bajos salarios en las zonas rurales. Otros creían que el proceso conseguiría cierto equilibrio entre las regiones. Pero la evidencia hasta los años cincuenta parece hallarse del lado de los pesimistas del desarrollo desequilibrado. Kaldor (1970) afirmó que la intervención en las políticas regionales era crucial para revertir o mejorar este proceso.

Junto a las deseconomías de la urbanización, las políticas regionales activas desde la década de los cincuenta a los setenta parecen haber conseguido abrir el camino en algunos países, un punto que desarrollamos en mayor profundidad más adelante. En la década de los ochenta, varios analistas afirmaron que en los países en vías de desarrollo, incluidas varias naciones de América Latina, tenía lugar el “retroceso de la polarización” (Richardson, 1980; Townroe y Kean, 1984). En Brasil, además de en países en vías de desarrollo de otros continentes, las ciudades más grandes evidenciaban una pérdida relativa ante ciudades de “segunda línea”; entre 1970 y 1991, en Belo Horizonte la tasa de creación de empleo superó en más de tres veces a la de Sao Paulo y Río de Janeiro, y en otras 17 ciudades brasileñas la creación de empleo superó a estas ciudades en más del doble (Markusen, Lee y DiGiovanna, 1999, Cap. 4). Otros han señalado que a pesar de que las ciudades pequeñas crecían más rápidamente en términos relativos, las grandes ciudades seguían creando empleo a mayor velocidad en cifras absolutas que la mejor de las ciudades de mediano tamaño. (Storper, 1991). Aún otros han indicado que la descentralización desde las grandes ciudades fue bastante modesta y tendía a limitarse a unos pocos focos de crecimiento no muy lejos de las mayores conurbaciones (Diniz, 1994).

A principios de los ochenta, nuevas ideas y replanteamientos infundieron a la teoría del desarrollo espacial una nueva perspectiva y argumentos frescos que favorecían la fuerza de la polarización. Un conjunto de trabajos postuló la importancia e incidencia del aumento en el rendimiento a escala, reforzando el argumento de Myrdal a favor de una polarización desequilibrante (Fujita, Krugman y Mori, 1999.) Los economistas neoclásicos habían asumido previamente que los retornos decrecientes se harían sentir en algún momento, lo que resultaría en equilibrio, y los teóricos espaciales también lo aplicaron a la distribución regional de la actividad económica. Si, por el contrario, predominase el aumento del rendimiento, entonces la actividad económica seguiría acumulándose en los centros urbanos de mayor crecimiento y sofisticación, incluso si los costos en estos centros fueran considerablemente más elevados. Otro conjunto de trabajos recalca el papel de las “ciudades mundiales” como centros de gestión, finanzas y servicios empresariales comprometidos con la facilitación del comercio, la inversión y los flujos laborales (Friedmann y Wolff, 1982; Sassen, 1994).

Por otra parte, un nuevo trabajo sobre innovación postulaba que los centros y culturas regionales actuales, además de sus elevados costos, podrían especializarse excesivamente en industrias y tecnologías anticuadas y ser incapaces de adaptarse a las nuevas oportunidades y realidades (Markusen, 1985; Scott, 1988; Storper, 1997). Regiones completamente nuevas podrían emerger como centros de nueva industria

e incluso con nuevas formas de organizar el proceso de producción, como en el sistema de trabajo flexible en oposición al modelo Fordista. También podrían emerger debido a la política gubernamental, bien mediante la intervención regional directa, como en la ubicación de nuevos complejos industriales en Japón, Corea y Brasil, modelos de provisión de infraestructura, incluida la educación, o mediante los factores estratégicos, como en la ubicación de instalaciones industriales militares (Markusen, 1991).

¿Cómo podría interrelacionarse la globalización con estos factores atracción y expulsión para generar nuevas convergencias o disparidades regionales? Pueden ofrecerse varias hipótesis. Primera, la integración global, al ampliar los mercados al alcance de una sola empresa o instalación, sólo aceleraría el proceso por el que los retornos en aumento favorecerían la acumulación en las ciudades mundiales ricas. (Krugman y Venables, 1996). Segunda, las actividades implicadas en la gestión de los acrecentados comercio e inversión internacionales, incluidos los servicios empresariales y los esfuerzos por negociar con reguladores gubernamentales, muy posiblemente gravitarían hacia los centros primarios actuales. De favorecer a nuevas regiones, serían las afortunadas situadas en los corredores comerciales. Tercera, generalmente los inversores internacionales son más reacios al riesgo en las regiones remotas y tienen un mayor desconocimiento sobre ellas que las empresas e inversores nacionales. Así, estos actores estarían dispuestos a favorecer a los grandes centros donde ya se encuentran sus competidores nacionales. En un estudio de las inversiones manufactureras transatlánticas americanas y europeas realizadas en los años setenta y ochenta principalmente por razones de penetración de mercado, Schoenberger (1985) halló que las empresas multinacionales estaban más dispuestas a localizarse en las grandes ciudades incluso cuando sus competidores nacionales correspondientes se hallaban más espacialmente dispersos.

Aunque la tensión locacional entre las regiones principales con elevados costos e información y las regiones de menor costo o menor carga cultural sigue presentando un desafío a las empresas que realizan decisiones de localización; el razonamiento que acabamos de presentar sugiere que la acentuada integración económica internacional tenderá una vez más a tornar las corrientes regionales a favor de las regiones más ricas. La conducta locacional que favorece a estos centros se fortalecerá ante las presiones ejercidas sobre los gobiernos para que dediquen la provisión de infraestructura al beneficio de estos centros comerciales globales, en perjuicio de los proyectos de integración y ayuda nacionales de regiones subdesarrolladas.

En las últimas dos décadas y especialmente en los noventa, América Latina ha experimentado una aceleración de su participación en el comercio, la mano de obra y los flujos de capital internacionales. A continuación documentamos las dimensiones de esta integración y su impacto dispar sobre las regiones. Hallamos que a pesar de que un reducido número de ciudades y regiones fuera de las metrópolis tradicionales se vean favorecidas por la globalización, la situación dominante es la socavación de muchas regiones, ya pobres, a medida que las aglomeraciones más grandes y ricas atraen la mejor parte de la actividad internacional.

3. MACRORRESULTADOS: EL COMERCIO LATINOAMERICANO Y EL DESEMPEÑO DEL CRECIMIENTO, 1980–2000

Bajo las estrategias neoliberales, las exportaciones e importaciones latinoamericanas han aumentado notablemente en las últimas dos décadas. Entre 1980 y 2000, las exportaciones pasaron de US\$ 92.000 millones a US\$ 406.000 millones, mientras las importaciones subieron de US\$ 93.000 millones a US\$ 418.000 millones (Tabla 1, ver adjunto) El mayor aumento tuvo lugar en México, donde las exportaciones pasaron de US\$ 16.000 millones a US\$ 180.000 millones.

En su conjunto, el aumento en el comercio resultó en un pequeño incremento en el déficit en la cuenta corriente comercial. También se ha asociado a un aumento muy grande del déficit en la cuenta de capital. Este déficit en la cuenta de capital viene causado tanto por el costo de trasladar el stock de la deuda internacional ya incurrida y las remesas asociadas a la cartera de activos externos procedentes de la inversión extranjera directa. La deuda internacional de América Latina aumentó de US\$ 205.000 millones a US\$ 740.000 millones entre 1980 y 2000. Estas deudas han intensificado las presiones sobre la balanza de pagos de cada país y han situado a la mayoría de los países latinoamericanos bajo el escrutinio del FMI, limitando su política económica interna. También han dificultado que los países sigan políticas que ayuden a detener la migración rural hacia las urbes y que se estimulen las atrasadas economías regionales.

En los ochenta, el crecimiento económico latinoamericano fue mediocre, con una tasa anual de crecimiento del 1,2% del PIB real (Tabla 2, ver adjunto). Debido al crecimiento más rápido de la población, el crecimiento de la renta anual per cápita fue negativo (1,1%). En los noventa, el promedio anual de las tasas de crecimiento del PIB real mejoró al 3,2% anual pero el de la tasa per cápita sólo al 1,2%. Con los elevados índices de desempleo y pobreza de América Latina (y en comparación a las tasas de crecimiento de naciones asiáticas como China, Corea del Sur y Singapur) estas tasas eran inaceptablemente bajas. El crecimiento no vino acompañado de mejoras en la distribución de la renta o de una disminución de la pobreza (Stiglitz, 2002: 79). Además, las crisis económicas de Argentina y Uruguay precipitaron problemas relacionados para toda América Latina, centrándose en los países del MERCOSUR.

4. CRECIENTES DISPARIDADES REGIONALES

En toda América Latina, la integración global ha reforzado la primacía tradicional de las principales ciudades financieras y manufactureras a costa de las pequeñas ciudades y las regiones remotas, frecuentemente deshaciendo lo ganado en los treinta años siguientes a la Segunda Guerra Mundial. En ocasiones también se han creado nuevos centros de crecimiento, principalmente a lo largo de los corredores comerciales o alrededor de los puertos. Al mismo tiempo, las estancadas economías regionales y las desventajas de los pequeños agricultores respecto a la integración comercial contribuyen a que se den los grandes flujos de migrantes pobres que se dirigen a ciudades de todos los tamaños. Por consiguiente, el aumento de las disparidades regionales contribuye tanto a la inquietud política regional como a las crecientes concentraciones de pobreza urbana incluso en las regiones más prósperas. En el presente documento repasamos las experiencias de México, Argentina, Chile y Brasil, cuyo tamaño relativo y PIB se encuentran entre los mayores de los países latinoamericanos enumerados en la Tabla 3 (ver adjunto).

El caso mexicano

México, que puede considerarse como el gran experimento en integración comercial rápida tras el acuerdo de NAFTA de principios de los noventa, demuestra el poder de la globalización para concentrar la actividad económica, para crear nuevos centros de crecimiento y para socavar los logros de descentralización regional de las décadas anteriores. Esta trayectoria divergente es posible por el abandono completo de las políticas regionales de tiempos anteriores que ayudaron a suavizar la excesiva urbanización y a implantar la semilla de nuevos centros de actividad económica en regiones distantes.

México, durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, experimentó unas tasas muy elevadas de urbanización a medida que los migrantes rurales afluían predominantemente hacia las mayores ciudades, y especialmente a Ciudad de México, cuya población aumentó de 5,4 a 13 millones entre 1960 y 1980. Guadalajara y Monterrey sobrepasaron los 2 millones de habitantes cada una en 1980, y son grandes aunque considerablemente más pequeñas que Ciudad de México y sus alrededores. Las políticas regional e industrial del gobierno mexicano durante la era anterior a la liberalización tuvieron un éxito parcial al detener la excesiva urbanización y dirigir la actividad económica a otros centros regionales (Nicolás, 1995). Por ejemplo, las economías de Guadalajara y Puebla se vieron estimuladas con políticas de sustitución de las importaciones.

Bajo la integración comercial acelerada, se ha reforzado la primacía de Ciudad de México, han aparecido nuevos centros de crecimiento en el norte y el resto de México ha resultado perjudicado. Las políticas de liberalización (desregulación del mercado, privatización del sistema productivo y de las infraestructuras, inversión masiva de capital extranjero y un aumento en el comercio con Estados Unidos) han fortalecido mucho el centro (Ciudad de México y Toluca) y el corredor de exportación centro-norte entre México y Estados Unidos (Queretaro, León, San Luis Potosí, Aguascalientes). Ciudad de México, incluyendo a Toluca, alcanzó los 17,9 millones de habitantes en 1995, y para finales de siglo crecía a una tasa cercana al 2% anual. La conurbación del Valle Central (Ciudad de México, Toluca, Puebla, Cuernava, Queretaro y sus alrededores) acoge a unos 25 millones de personas. Un analista calcula que a mediados del siglo XXI, esta conurbación podría alcanzar los 50 millones de habitantes (Garza, 1999). De este modo, si no se emprenden políticas efectivas para la distribución de la renta, esta conurbación se convertirá en el mayor enclave de pobreza y miseria del mundo cuando se toma en consideración la falta de vivienda, empleo e ingresos.

Además, la liberalización favoreció al sistema urbano del norte y noroeste mexicano, con Monterrey a la cabeza y la participación de Tijuana y Ciudad Juárez, dos ciudades físicamente relacionadas con San Diego y El Paso que se han convertido en lugares preferenciales para las *maquiladoras*, fábricas dirigidas al mercado estadounidense. A lo largo de la frontera se están formando dos cinturones norteños, uno incluyendo las ciudades de Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez y Nuevo Laredo; y otro que incluye a Hermosillo, Chihuahua, Monclova, Saltillo y Monterrey.

Pero no todas las grandes ciudades y regiones mexicanas se benefician de un crecimiento explosivo. Las grandes regiones que forman el oeste, sudeste y sur mexicano se han debilitado en la era de la liberalización, y las ciudades de Guadalajara y Puebla, que florecieron durante la época de las políticas de sustitución de importaciones, pierden presencia ante Ciudad de México y las nuevas ciudades norteñas. La dinámica es compleja, pues la globalización refuerza la urbanización, especialmente en México, donde el libre comercio ha socavado grandes segmentos agrícolas. Las tendencias actuales del crecimiento relacionado con el comercio refuerzan la formación de un sistema urbano policéntrico dominante, controlado por cinco grandes ciudades: Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Puebla y León (Garza, 1999). De esta manera, grandes ciudades como Guadalajara y Puebla siguen atrayendo a migrantes, a pesar de que sus economías se hallan en desventaja en la creciente lucha por la competitividad.

El crecimiento urbano asimétrico es responsable de las tendencias por ubicar los servicios y las finanzas de orientación global en Ciudad de México y Monterrey, y de que las manufacturas favorezcan localizaciones cercanas a Estados Unidos y en los principales corredores de transporte. Guadalajara y Puebla no atraen la inversión extranjera en los sectores financieros y de servicios que, en su lugar, gravitan hacia Ciudad de México y Monterrey. Guadalajara experimenta una crisis comercial en las industrias tradicionales y ya no disfruta de una posición como centro financiero debido a encontrarse fuera del eje de integración entre la región central y Estados Unidos (Nicolás, 1998; Garza, 1999). Puebla ilustra cómo no es necesariamente ventajoso ser un vecino regional de Ciudad de México. Situada al sudeste y por lo tanto fuera del eje de integración, se ha visto eclipsada como base para la inversión industrial y de servicios. Sin embargo, Monterrey se halla ventajosamente ubicada cerca de la frontera norte, donde está emergiendo como centro internacional industrial, comercial, financiero y de servicios. (Villarreal, 1998).

La reorientación de la actividad industrial en México ha sido drástica. Se experimenta expansión en las regiones del noroeste, norte, nordeste y centro-norte. Tan solo entre 1985 y 1993, la participación de estas cuatro regiones en el empleo industrial aumentó del 35% al 44% (Nicolás, 1998). La participación de las regiones occidentales (incluida Guadalajara), centro y del Golfo descendió del 62% al 51%. La participación de las regiones del Pacífico Sur y Yucatán aumentó del 3,4% al 5,1%, regiones en las que habitan muchos de los mexicanos más pobres. Estas regiones muestran bajos niveles de renta, y su crecimiento puede no ser sostenible.

La trayectoria regional para las próximas décadas quizá sea una continuación de la divergencia entre las regiones mexicanas. Nicolás (1998) argumenta que en México se avecina una verdadera ruptura entre las dinámicas económicas del norte y del sur. La evidencia reciente sugiere que el aislamiento y el estancamiento económico relativo aumenta en el sur, resultado de la fortaleza de la integración del centro y del norte en la economía norteamericana. Además, el abandono de las políticas regionales compensatorias, víctimas de la era de la liberalización, ha acentuado esta divergencia (Nicolás, 1998; Garza, 1999; Cenecorta, 2002).

Aunque México haya alcanzado tasas elevadas de crecimiento económico en años recientes y haya aumentado radicalmente su comercio con Estados Unidos, los problemas sociales se han agravado. Alrededor del 53% de la población mexicana se mantiene por debajo de la línea de pobreza (Cenecorta,

2002). En las grandes ciudades, los disturbios sociales se ven magnificados por la falta de vivienda, empleo, agua y alcantarillado y una salud pública y educación deficientes, lo que aumenta la miseria y la violencia.

El caso argentino

Argentina ha experimentado una de las situaciones más dramáticas en la reforma económica neoliberal de América Latina. Además de un rápido proceso de privatización, la apertura del mercado y la desregulación, entre 1991 y 2002 se puso en vigor una paridad fija (1 a 1) entre el peso y el dólar llamado el Plan de Convertibilidad, lo que resultó en un peso gravemente sobrevalorado. Durante los años noventa, las ópticas del libre mercado gobernaron la política económica, desplazando la preocupación por la igualdad, la desigualdad regional y la justicia social. La privatización y el cierre de fábricas se llevaban a cabo rápidamente, sin preocuparse del destino de los activos humanos y físicos, un proceso que frecuentemente se gestionaba mejor en otros países (Cavicchia, 2003). En líneas generales el experimento falló, aunque inicialmente puso bajo control a la inflación y resultó en una modesta expansión económica. La tasa oficial de desempleo subió del 7% en 1992 al 16% en 1995 y alcanzó valores inconmensurables para el tiempo en que se abandonó el modelo en 1999, lo que condujo a una catástrofe social en la que los medios de comunicación internacionales ofrecían continuamente calles llenas de desempleados y hambrientos.

Los cambios relacionados con el comercio en la estructura productiva argentina han favorecido a las grandes ciudades del país y han contribuido a la marginalización de extensas zonas del territorio argentino. Las inversiones en servicios asociadas a la gestión de la globalización se han concentrado en los mayores centros urbanos. Al no poder competir con las importaciones los sectores industriales tradicionales de ámbito provincial, muchos de ellos con un historial de pobreza y frecuentemente de corrupción en la gestión, las perspectivas de estas ciudades y regiones se deterioran. Además, y como consecuencia de la prolongada sobrevaloración del peso, varios sectores exportadores de bienes más allá de su región se hallan en graves dificultades: las actividades agrícolas de las Pampas; las regiones aldoneras del noroeste (Chaco, Santiago del Estero, Formosa y Corrientes); el azúcar en el norte (Tucumán, Salta y Jujuy); las uvas en Cuyo; las frutas en el norte de la Patagonia y el petróleo en el sur. La corrección del cambio brasileño en enero de 1999, más de tres años antes de la devaluación argentina, facilitó la expansión de la producción aldonera y frutícola brasileña y colocó a las exportaciones argentinas a Brasil en desventaja.

Además, la integración de las ciudades y regiones argentinas en MERCOSUR se ha diseñado de manera que deja en desventaja a las regiones fuera del circuito. Las inversiones en infraestructura y el interés extranjero se canaliza en los corredores que conectan Buenos Aires con Sao Paulo y Buenos Aires con Santiago de Chile (Gorstein, 1998). El gran eje de Sao Paulo-Buenos Aires-Santiago ha recibido el grueso de la atención al desarrollo, incluidos los enormes proyectos para mejorar el transporte de mercancías y la mejora de las autopistas. El alcance del eje se extenderá con los planes para un puente que conecte Buenos Aires con Colonia (Uruguay) y para la construcción del túnel Juan Pablo II bajo la cordillera de los Andes, conectando Argentina y Chile. La intención de beneficiar los grandes focos urbanos y sus zonas complementarias se explicita en el estudio preparado por la compañía francesa Lyonnaise des Eaux-Dumez para el puente entre Buenos Aires y Colonia (Laurelli et al., 1998).

La apertura externa y la privatización originaron una rápida entrada de capital extranjero, muy concentrado en la propiedad inmobiliaria y en los sectores de servicios de las grandes ciudades, especialmente en Buenos Aires. Entre 1991 y 1993, alrededor del 70% de los permisos para la construcción civil se concedieron para la zona metropolitana de Buenos Aires, 60% de ellos para la ciudad de Buenos Aires. El consiguiente boom inmobiliario incluyó edificios residenciales, bancos, hoteles y restaurantes y centros comerciales (Ciccolella, 1998). Otras dos ciudades, Córdoba y Mendoza, también se beneficiaron: Córdoba atrajo la inversión extranjera a su sector automovilístico, y Mendoza sirvió como puesto avanzado para la integración económica con Santiago de Chile. Otras ciudades se vieron relegadas a un papel secundario.

De haber tenido éxito la liberalización, el control de Buenos Aires se hubiera fortalecido aún más. Otros inmensos proyectos se hallaban en fase de diseño: un nuevo aeropuerto en una isla artificial en el Río de la Plata; la autopista Buenos Aires-La Plata, circunvalación y acceso a la Autopista Panamericana Norte; el nuevo desarrollo de Puerto Madero; y el nuevo desarrollo de la costa norte del Río de la Plata (Laurelli et al., 1998). Estos proyectos se abandonaron debido a la crisis económica y política. En caso de recuperarse, agravarán las divergentes trayectorias regionales.

El fracaso del experimento de mercantilización argentina precipitó una profunda crisis económica, social y política. Las disparidades regionales agravaron la crisis, pues los pobres rurales y los trabajadores y agricultores desposeídos dejaron el campo para buscar trabajo urbano. La tasa de desempleo superó el

30% de la población activa. La distribución de la renta empeoró. En 1990, el 10% más pobre de la población argentina ganaba el 2,1% de la renta, una cifra que se redujo al 1,5% en 1999. La participación del 10% más rico aumentó del 34% al 37% en el mismo periodo (Rofman, 2002). La escasez de empleo, la concentración de la renta, la crisis en las actividades industriales y agrícolas tradicionales y la ausencia de medidas de protección social ha generado un “estado del malestar” (Laurelli et al., 2002). Al tiempo de redactar estas palabras, la crisis argentina persiste, y su resultado como contaminante potencial para las economías latinoamericanas vecinas es incierto.

El caso chileno

Chile se embarcó en la primera gran reforma económica neoliberal de América Latina, implementada tras el golpe de estado dirigido por el general Pinochet en 1973. Chile ha seguido los rituales de la apertura económica, la privatización y la desregulación. Debido al papel de Chile como importante exportador de bienes basados en sus recursos naturales, pudiera haberse esperado que la liberalización produjera una distribución regional relativamente benigna con el aumento de la actividad económica. Las exportaciones chilenas se concentran fuertemente en los recursos naturales, principalmente de cobre en el norte, madera y derivados en la Región VIII, pesca en el sur y frutas y vinos en el valle central y el sur. Pero a pesar de su modesto papel histórico como centro exportador, incluso a finales de siglo, la región del gran Santiago ha sido el principal beneficiario de la globalización, aumentando su participación tanto en el PIB total como el industrial.

Los logros económicos asimétricos de Santiago se obtuvieron a expensas de otras regiones chilenas. Incluso regiones industriales cercanas como Valparaíso (que actúa como puerto de Santiago) y Concepción perdieron participación industrial entre 1980 y 1990. Aunque la participación del Santiago metropolitano aumentó del 45% al 49%, la región alrededor de Concepción, que todavía supera a la región de Santiago en exportaciones, experimentó un declive en su participación industrial del 21% al 19,5%. La parte de la región de Valparaíso cayó del 15% al 10%. En su conjunto, todas las demás regiones obtuvieron un ligero incremento —del 19% al 21,5%— debido a la mejora de algunos sectores de recursos naturales (Rifo y Silva, 1998). Ubicadas en los extremos del país y con una gran desventaja debido a su situación remota, las regiones con el desempeño de crecimiento más pobre fueron Arica en el norte y Punta Arenas en el extremo sur.

La apertura externa generó grandes flujos de inversión extranjera y la expansión del sector servicios que privilegiaron a la ciudad de Santiago. A lo largo de las décadas, la ciudad asumió el papel de centro del mercado financiero y de capital y ha sido el objeto de una inversión notable, nacional e internacional, en el sector servicios. Es la sede de todas las principales instituciones financieras nacionales e internacionales, el grueso de todos los depósitos bancarios, la práctica totalidad del mercado de valores y la parte más moderna de los servicios (Mattos, 1998). De 1974 a 1993, Santiago recibió el 67% de la inversión extranjera en los servicios chilenos. La ciudad también comenzó a atraer a los segmentos más modernos de la industria: Santiago recibió el 56% de la inversión industrial durante el mismo periodo. La participación de la ciudad en el valor industrial agregado del país subió del 37% en 1985 al 46% en 1993. Como resultado, Santiago albergaba una tasa de crecimiento demográfico desproporcionadamente elevado, aumentando su proporción en la población del país del 34% en 1982 a casi el 40%. Consiguientemente, las consecuencias de una excesiva urbanización —congestión, contaminación, social y criminalidad— aumentaron alarmantemente.

Chile también presenta una oportunidad excepcional para examinar un experimento en transferencias de responsabilidades. Durante esas mismas décadas, Chile transfirió la responsabilidad de la educación, salud y otros servicios estatales a los gobiernos provinciales y locales. Los estudios sobre los resultados sugieren que esta transferencia produjo resultados muy desiguales en las regiones. Las que ya contaban con unas economías bastante bien desarrolladas y competencia en el sector público fueron capaces de cubrir y gestionar bien estas responsabilidades. Pero en muchos casos, el aumento en las responsabilidades no fue acompañado con un aumento en los recursos. Además, las regiones más pobres carecían de la capacidad técnica y el capital humano para hacer funcionar los programas. Hablando en términos relativos, las transferencias chilenas produjeron mejores resultados que en Nicaragua, pues en Chile el experimento comenzó con una población bastante bien educada y altos niveles de alfabetización. Sin embargo, aumentó la brecha entre las regiones ricas y las pobres en la calidad de la educación y la atención sanitaria (Llanes, 1998).

Respecto a la pobreza y el nivel de vida, Chile es una excepción en América Latina. La cantidad de pobres chilenos disminuyó del 28% en 1987 al 15% en 2000, y en el Santiago metropolitano del 25% al 12%. La elevada tasa de crecimiento económico del país en las últimas décadas (con un crecimiento anual del PNB de alrededor del 7% de 1988 a 1998) permitió un notable aumento en el PNB per cápita, de US\$ 1.907 en 1988 a US\$ 4.922 en 1998. No obstante, la distribución de la renta es muy desigual y no ha

cambiado. De 1987 a 1998 la participación del 10% más pobre de la población se mantuvo en el 1,2% de la renta, inferior incluso al de Argentina, mientras el 10% más rico se mantuvo en el 45% (Mattos, 2002). De este modo, aunque el nivel de vida ha mejorado, Santiago sigue siendo una ciudad dual en términos sociales y geográficos. Se halla dividida en dos grandes partes: el norte (los barrios altos) donde viven los más ricos y el sur, donde se encuentran los barrios populares. Esta dualidad se refleja en la ciudad y el campo. Como concluye un académico, “cambiar la distribución de la renta en Chile parece tan difícil como convertir un cuadrado en un círculo” (Mattos, 2002).

El caso brasileño

En Brasil tuvo lugar un proceso histórico de concentración económica y demográfica desde la segunda mitad del siglo XIX hasta los años sesenta. En 1970, el estado de Sao Paulo representaba el 40% del PNB brasileño, la zona metropolitana de Sao Paulo alcanzaba los 8,1 millones de habitantes y suponía el 44% de la producción industrial brasileña. En ese año, el Río de Janeiro metropolitano alcanzó los 6,9 millones de habitantes y representaba el 12% de la producción industrial brasileña.

A finales de los sesenta comenzó en Brasil una época de política de desconcentración económica. Se basaba en muchos factores, entre ellos: a) fuertes incentivos regionales para las regiones del nordeste y norte; b) inversión de las compañías estatales fuera de Sao Paulo y Río de Janeiro; c) la búsqueda de recursos naturales; d) competencia entre las empresas en nuevos mercados; e) diseconomías de aglomeración en la zona metropolitana de Sao Paulo y Río de Janeiro; y f) economías de concentración emergentes en otros grandes centros urbanos como Belo Horizonte, Curitiba y Porto Alegre (Diniz, 1993). La desconcentración se vio facilitada por una nueva oleada de crecimiento económico, una gran cantidad de nuevos proyectos y nuevas y masivas inversiones, principalmente en los años setenta.

Aunque el estancamiento económico de los ochenta redujera la tasa de desconcentración, el ímpetu se mantuvo durante las siguientes décadas. La participación en el PIB del estado de Sao Paulo se redujo del 40% en 1970 al 35% en 2000. La mayoría de las demás regiones, especialmente las regiones al sudeste y al sur, aumentaron su participación. La región del nordeste mejoró su participación muy modestamente; todavía representa el 28% de la población y solo supone el 13% del PNB brasileño. Las zonas metropolitanas de Sao Paulo y Río de Janeiro siguieron perdiendo participación en la producción industrial nacional.

Sin embargo, la concentración urbana sigue aumentando. La tasa anual de crecimiento demográfico en la zona metropolitana de Sao Paulo descendió del 4,5% en los setenta al 1,9% en los ochenta, y el crecimiento demográfico en el Río de Janeiro metropolitano bajó del 2,4% al 1% en el mismo periodo. Pero incluso con tasas de crecimiento menguadas, la población del Sao Paulo metropolitano alcanzó los 17,8 millones de habitantes en 2000, la zona metropolitana de Río de Janeiro los 10,9 millones y el Belo Horizonte metropolitano los 4,2 millones. En ese año, había 16 concentraciones urbanas en Brasil con más de un millón de habitantes. En estas inmensas concentraciones de pobres urbanos, muchos de ellos recién llegados del campo, Brasil se parece a México.

Las reformas económicas y los cambios estructurales de la era de la liberalización han obstaculizado el proceso de desconcentración económica. Entre ellas las principales son la apertura de la economía brasileña, el proceso de privatización y el cambio tecnológico. La apertura de la economía brasileña y la devaluación del *real* de 1999 han estimulado las exportaciones de productos agrícolas del sur y el centro-oeste, los productos mineros del norte y los productos industrializados de Sao Paulo y los estados vecinos. Las regiones del sudeste y sur representan el 83% de las exportaciones brasileñas. El estado de Sao Paulo se halla particularmente bien colocado para exportar bajo el régimen de liberalización actual, pues cuenta con una gran participación en los sectores tecnológicamente más avanzados de la nación. El sector exportador industrial de mayor éxito en los últimos años es el aerospacial, que compite bien en el mercado de los aviones civiles de pequeño y mediano tamaño y que cuenta con su centro en Sao Jose dos Campos, en el estado de Sao Paulo (Diniz y Razavi, 1999).

De manera evidente, la región nordeste, la más pobre de Brasil, no ha mejorado su desempeño exportador. Su participación en las exportaciones brasileñas se redujo del 12% en 1980 al 7% en 2001. Su maduro sector azucarero se encuentra estancado y no ha sido capaz de competir con el de Sao Paulo. Los incipientes sectores textil, de moda y calzado, estimulados con incentivos fiscales y bajos salarios, se orientan al mercado interno en lugar del internacional (Galvão 2002).

La privatización exagera la tendencia de la actividad económica a reconcentrarse en regiones centrales. En los noventa, Brasil experimentó uno de los procesos de privatización más rápidos y completos de América Latina. Se privatizaron los bancos, la electricidad, las telecomunicaciones, el acero y las compañías mineras así como las carreteras y los puertos. Al hallarse la mayoría de las empresas privatizadas en las regiones más desarrolladas, los logros en la productividad se concentran allí,

aumentando las tendencias centrípetas del conjunto del país. En contraste, las empresas privadas no están dispuestas a responsabilizarse de los servicios públicos y las fábricas en las regiones atrasadas, especialmente los servicios de infraestructuras, pues las perspectivas de rentabilidad son pobres. De este modo, la privatización en Brasil agravará el problema del desarrollo regional asimétrico.

De manera similar, una aceleración en el paso del cambio técnico beneficiará a las regiones más urbanizadas e industrializadas, especialmente el sudeste y el sur. Es en estas regiones donde se hallan la mayoría de las infraestructuras científicas, educativas y de investigación del país, especialmente en el estado de Sao Paulo. Hemos documentado en otros lugares una desconcentración relativa desde la zona metropolitana de Sao Paulo hacia otras ciudades del estado de Sao Paulo que se benefician de la redistribución estatal de recursos para infraestructura, educación e investigación (por ejemplo, Campinas, Sao José dos Campos). Relativamente nuevos centros industriales de tamaño medio en las regiones del sudeste y el sur también han obtenido una participación modesta a expensas de la conurbación de Sao Paulo, en particular las capitales estatales de Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre y Florianópolis (Diniz y Crocco, 1996).

La integración de la estructura industrial en la red de ciudades industriales en estas regiones reforzará la concentración macroespacial en el sur y el sudeste de la actividad económica, principalmente de la industria y los servicios (Diniz, 1994). El centro cardinal de este sistema es la extendida región metropolitana de Sao Paulo-Rio de Janeiro, un enorme complejo industrial y de servicios que se extiende desde la región de Campinas a Río de Janeiro, incluyendo la zona metropolitana de Sao Paulo y las regiones de Sao José dos Campos y Volta Redonda. Este único eje de actividad económica albergaba a 36 millones de habitantes en 2000 y a cerca del 60% de la producción industrial brasileña (Tolosa, 2002). Se espera que esta concentración domine la economía brasileña en las próximas décadas.

La estructura federal de Brasil, considerada en su tiempo un poderoso factor positivo de integración nacional, ha jugado un papel destructivo en el actual proceso de liberalización. Mediante los impuestos y el gasto público estados como Sao Paulo son capaces de redistribuir a otros lugares dentro del estado su considerable superávit económico (Diniz, 2000). El papel de los estados brasileños se ha fortalecido en la pasada década. La divergencia en la fortuna regional con la globalización se ha complementado por una “guerra fiscal” abierta entre los estados federales en la que los estados más fuertes han resultado

vencedores. Como resultado, los programas de desarrollo regional prácticamente se han abandonado, incluido la extinta SUDENE, la iniciativa nacional de largo plazo para industrializar el nordeste de Brasil.

Las diferentes tasas de crecimiento regional y la desaparición de las políticas regionales concertadas se añan al empeoramiento en la distribución de la renta para complementar la pobreza y las elevadas tasas de migración en Brasil. La distribución de la renta en Brasil es una de las peores del mundo, situada en el puesto 92, delante de Malawi y Sudáfrica. A pesar de un crecimiento destacado del PIB en las últimas tres décadas, la desigualdad en la renta no se ha superado (Neri y Camargo, 2000). La tasa de pobreza de Brasil es del 34%, en comparación con el 8% de otros países con un PIB per cápita similar (Barros et al., 2000).

Tanto las zonas rurales como las urbanas acogen a una creciente cantidad de pobres y desempleados. En las zonas rurales sigue habiendo grandes cantidades de pobres, principalmente en el nordeste, pasando de los 18,6 a los 20,1 millones entre 1980 y 1990. A medida que los migrantes se dirigen a las ciudades, la cantidad de pobres en las zonas metropolitanas aumenta rápidamente, de 10,9 a 19 millones en el mismo periodo de tiempo (Rocha y Tolosa, 1993). Para 1999, 44 millones de ciudadanos vivían por debajo de la línea de pobreza en Brasil, 29 millones en ciudades y 15 millones en el campo (Instituto da Cidadania, 2001). La rápida urbanización en un periodo de lento crecimiento económico ha producido 16 concentraciones con más de un millón de habitantes. El desempleo, la falta de vivienda, la violencia, las drogas y la falta de sanidad prevalece en estos ambientes, lo que genera enormes barriadas urbanas de los que los brasileños llaman los “sin”, la gente sin trabajo, sin casa, sin alimento, sin educación y sin atención sanitaria.

5. CAUSAS DE LA RECENTRALIZACIÓN

Hemos documentado, para cuatro países grandes y relativamente desarrollados de América Latina, una tendencia generalizada hacia la recentralización económica regional y un empeoramiento en la distribución de la renta y la pobreza que se acentúa por divergencias regionales. En el caso de México, una aceleración hacia la integración con la economía estadounidense ha dado lugar a un relativo abandono de regiones y sectores tradicionales en la mitad sur del país. También ha fortalecido la superioridad de Ciudad de México, y ha acentuado el crecimiento de centros emergentes a lo largo de los corredores comerciales. En Argentina, las inversiones públicas programadas y la canalización de capital privado han favorecido enormemente a la región de Buenos Aires y han debilitado regiones aisladas, sobre todo en el noroeste y norte del país. En Chile, las inversiones de capital privado así como las infraestructuras y las inversiones públicas se han enfocado hacia la región central, especialmente Santiago. En Brasil, la centralidad del polígono central, dominado por Sao Paulo, se ha reestablecido a través del comercio, inversiones en infraestructura y el truncamiento de programas regionales.

¿Las causas de este comportamiento similar son las mismas en todos esos países? A pesar de que hay diferencias enraizadas en circunstancias especiales, se pueden identificar varias características comunes. En primer lugar, los países de América Latina han experimentado una rápida apertura de sus economías, con un aumento desproporcionado de las exportaciones y las importaciones. Este proceso ha beneficiado a aquellas regiones con condiciones competitivas superiores, que principalmente son las más desarrolladas y de mayores rentas (frente a las de menores salarios). Los cambios tecnológicos e institucionales que aumentan la necesidad de disponer de recursos humanos cualificados, infraestructura educativa e investigación actúan de factores de localización que benefician a las regiones más desarrolladas y a las grandes ciudades.

En segundo lugar, los procesos de liberalización y privatización han atraído a las grandes inversiones extranjeras, especialmente en el sector servicios, incluidas la banca y las inmobiliarias. El crecimiento desproporcionado de los servicios, necesarios para la gestión de la globalización, refuerza la concentración de los servicios financieros y empresariales en las metrópolis más grandes, como Buenos Aires, Santiago, Ciudad de México y Sao Paulo.

En tercer lugar, los cambios en la visión y el papel del estado han desbaratado políticas dañadas de desconcentración y de desarrollo regional que se habían implementado en la mayoría de los países de América Latina con resultados beneficiosos. Las políticas de desconcentración se han abandonado o debilitado al ser deslegitimada la planificación nacional, haberse impuesto una austeridad fiscal (a menudo por parte de organizaciones externas) y haberse puesto mayor fe en el mercado. Se han abandonado las inversiones en infraestructura que pretendían incorporar en la economía a regiones aisladas, y a menudo se han sustituido por inversiones que favorecen a las regiones centrales. Las nuevas políticas que transferían la responsabilidad de los servicios públicos y del desarrollo económico a niveles inferiores de gobierno, que a menudo carecen de recursos para llevar eso a cabo o no cuentan con asistencia técnica, agravan la divergencia en la trayectoria de las regiones.

En cuarto lugar, el aumento de la actividad en las ciudades centrales y la desaceleración en las regiones remotas acelera el proceso migratorio que lleva a millones de pobres, desplazados y personas sin educación a las mayores conurbaciones. A pesar de que estas ciudades son las más beneficiadas por el nuevo crecimiento económico, son incapaces de absorber a los nuevos pobres, y su capacidad de hacerlo empeora por la eliminación de programas sociales que va asociada a la liberalización. La mala distribución de las rentas, que además empeora, y el mayor desempleo se traducen en inestabilidad social, tanto en el campo (Chiapas, por ejemplo) como en la ciudad. En este último caso, el crecimiento de los barrios y las patologías sociales, como la drogadicción, agravan la miseria humana.

En este proceso, el ritmo del cambio es muy importante. Cuando un gran número de gerentes, trabajadores y granjeros se queda sin trabajo por la entrada repentina de importaciones o porque una tasa de cambio artificial convierte a sus productos en no competitivos, no tienen tiempo de valorar la posibilidad de elaborar nuevos productos o de dedicar sus habilidades a otras tareas. Toda su energía la destinan a la más pura supervivencia al perder sus casas o verse forzados a migrar. Los estudios comparativos en la reducción de la industria de defensa de los noventa de varios países clave, incluido Argentina, muestran que los países que moderaron el proceso y proporcionaron incentivos y asistencia técnica para permitir que los productores cambiaran a nuevas formas de actividad económica tuvieron mucho mejores resultados que los países que confiaron estrictamente en “el mercado” para absorber a los cesantes, y a la tecnología y los edificios que ya no se utilizaban (Markusen, DiGiovanna y Leary, 2003).

6. POSIBILIDADES Y LIMITACIONES DE LOS ESFUERZOS DE DESARROLLO LOCAL

La agenda de la liberalización rechaza los esfuerzos nacionales para tratar de moldear la distribución regional de la actividad económica, y los considera caros e ineficaces. Sin embargo, celebra las iniciativas de desarrollo económico local y adopta un lenguaje de competitividad con el que se pide a ciudades y regiones que asuman la responsabilidad de su propio futuro. Se aconseja a los estados y localidades construir distritos industriales, incubadoras de empresas nuevas, parques tecnológicos y otros experimentos de producción local que formen parte de la promoción del desarrollo local o regional. Tales iniciativas se han llevado a cabo, al parecer con bastante éxito (Saxenian, 1994; Goodman y Bamford, 1989), en los distritos industriales de Estados Unidos (Silicon Valley, Research Triangle) y Europa (la tercera Italia). La idea de que las localidades deban tomar las riendas del desarrollo económico es fruto tanto del oportunismo a escala nacional – la necesidad de seguir una disciplina fiscal en los presupuestos públicos, sobre todo frente a la rigidez del FMI – como de un trabajo teórico y normativo nuevo que surge de las universidades de los países más desarrollados. En esta sección se repasa brevemente esto último y se demuestra su aplicabilidad al ambiente económico, político y social de América Latina.

Muchos expertos argumentan en este momento que la región, sea un área metropolitana o un área mayor ambientalmente y culturalmente homogénea, se está convirtiendo en una escala cada vez más importante para analizar y moldear las políticas de la actividad económica. Entre los trabajos de los académicos americanos están: Scott (1998), Barnes y Ledebur (1998), Storper (1997) y Florida (1995). En parte, el punto de vista de esos trabajos se basa en el supuesto de que la nación estado está debilitada por la globalización y ya no es capaz de moldear el desarrollo económico, un supuesto que creemos que no es exacta, y caso de serlo, ¿qué base hay para creer que los poderes de los gobiernos subnacionales podrían contrarrestar esa erosión?

Pero, un elemento más robusto de esta línea de pensamiento es la creencia en la eficacia del contacto cara a cara y de los esfuerzos cooperativos, más posibles a una escala espacial en la que los interesados pueden reunirse de forma periódica y frecuente, que en una escala nacional o internacional (Rallet y Torre, 1999; Oinas y Malecki, 1999; Asheim y Cooke, 1997). Una nueva valoración del aprendizaje como parte del proceso de desarrollo regional también favorece el enfoque regional (Cooke, 1998; Lundvall y Johnson, 1994; Johnson y Lundvall, 2000). Por supuesto, este punto de vista también tiene sus críticos,

sobre todo porque las nuevas tecnologías, como Internet, permiten la cooperación y el aprendizaje a grandes distancias y no es necesaria la proximidad física.

Por último, otro fuerte argumento a favor de la región como unidad política para el desarrollo económico es que las políticas pueden adaptarse cuidadosamente a las particularidades del lugar, a sus recursos y a las ideas y experiencia de los líderes regionales que puedan participar en la labor. Por supuesto, depositar la confianza en el nivel regional puede dar también como resultado que intereses especiales dominen el diseño de la labor regional y que el reparto de recursos se haga en detrimento de otros grupos, especialmente allí donde no están bien desarrolladas las prácticas democráticas y legales que garantizan la inclusividad.

En Estados Unidos, con la excepción de algunos esfuerzos muy modestos por hacer la planificación del desarrollo económico a escala metropolitana y no local, la respuesta a estas llamadas a favor del resurgimiento de las regiones ha sido, en la mayoría de los casos, el silencio. En Europa, por otro lado, debido a la necesidad de reconocer y contrarrestar los efectos adversos de la integración económica, la Unión Europea ha aumentado su compromiso de ofrecer recursos y planificación a las regiones poco desarrolladas (Galès y Lesquesne, 1998; Bonaverò y Dansero, 1998; Halkier, Danson y Damborgh, 1998). Además, las iniciativas han sido, en la mayoría de los casos, en forma de parques tecnológicos (véase, por ejemplo, los listados de la International Association for Scientific Parks y de APTE, Asociación Española de los Parques Tecnológicos, y el análisis práctico que realizan de esos parques Massey et al. (1992)).

Sin duda merece la pena explorar el potencial para el desarrollo endógeno regional y local. Sin embargo, es muy difícil agrupar a todas las regiones bajo el mismo epígrafe y como candidatas a recetas políticas genéricas. Al enfrentarse al amplio espectro de capacidades desiguales de las regiones para responder a las vicisitudes de una mayor competitividad económica, los investigadores han expresado la importancia de los factores sociales, culturales e institucionales que diferencian a unas regiones de otras. Storper, por ejemplo, califica a esos factores de activos relacionales y de interdependencias no negociadas (1995, 1997). Putnam (1993) enfatiza el papel central de la sociedad civil, con su concepto de capital social, al diferenciar el desarrollo económico de las distintas regiones de Italia. Saxenian (1994) recalca una cultura empresarial en el desarrollo de Silicon Valley y lo compara con Boston. Amin y Thrift (1994) argumentan que la vida económica local y regional depende de las relaciones cognitivas entre las instituciones culturales, sociales y políticas, que ellos identifican como *espesor institucional*. El trabajo de estos

autores advierte que el éxito económico regional depende en gran medida de factores institucionales complejos que deben tenerse en cuenta al confeccionar cualquier estrategia de desarrollo económico.

De hecho, en el material que se ha publicado se han tipificado y se debaten ampliamente ejemplos famosos de desarrollo local endógeno, como Silicon Valley o la tercera Italia, cuya posible aplicación a la situación que se da en otras regiones, incluso de países desarrollados, se cuestiona. Harrison (1994) argumenta que la investigación del fenómeno de la tercera Italia minimiza la importancia de las grandes firmas y la durabilidad del proceso. La experiencia de Silicon Valley ha sido ampliamente malinterpretada – su dependencia de las enormes y continuas inyecciones de dólares del gobierno para investigación militar y compras no se ha tenido en cuenta como merece, y su dependencia de las enormes multinacionales es considerable (Gray et al., 1999; Harrison, 1994). Incluso donde se da la naturaleza especial y la conveniencia de los elementos, la capacidad de transplantar las experiencias de la tercera Italia o de Silicon Valley a otras regiones, incluso dentro de los mismos países (por ejemplo el Mezzogiorno italiano o el sur de estados Unidos), está muy limitada por la combinación de la ausencia de un interés externo comparable (por ejemplo los contratos militares con el gobierno) y por las grandes diferencias en las culturas políticas y sociales locales.

La demanda para que se desarrollen y se alimenten distritos industriales del tipo marshalliano ha sido muy fuerte durante los últimos veinte años, desde la publicación de la obra de Piore y Sabel *Second Industrial Divide* (1984). Los casos en los que ha tenido éxito el desarrollo regional en América Latina y otros países ¿siguen de cerca esas recetas de desarrollo local, endógeno? Trabajos comparativos de Brasil, Corea y Japón en los noventa muestran que pocas ciudades emergentes o esfuerzos que han conseguido extender la actividad económica a regiones rezagadas son fruto de tentativas locales para el desarrollo económico de este tipo (Markusen, DiGiovanna y Lee, 1999). La gran mayoría de las ciudades emergentes de importancia secundaria no son distritos industriales del tipo de los de alta tecnología o la tercera Italia, pero sí poseen: 1) estructuras industriales radiales (hub-and-spoke), en las que dominan uno o más sectores y grandes empresas; o, 2) plataformas satélite, en las que el grueso de la nueva actividad se lleva a cabo en plantas del sector de propiedad externa; o, 3) economías dependientes del Estado, construidas en torno a capital nacional o estatal, un enorme complejo universitario público, una base militar o instalaciones de industria militar o una concentración semejante de empleo relacionado con el estado (Markusen, 1995). La mayoría de las regiones emergentes que tienen éxito son producto de políticas regionales e industriales concertadas promulgadas por los gobiernos centrales.

En Brasil, por ejemplo, varias de las ciudades capital de los estados del sur han sido capaces de diversificarse en nuevos sectores en crecimiento, aunque los principales contribuyentes a su crecimiento siguen siendo las grandes plantas de un determinado sector, como las de la industria automovilística. Se pueden encontrar ejemplos, en Brasil y en otras partes, de redes de artesanía local y de pequeñas empresas, que recuerdan a la tercera Italia, que crean nuevas vías de especialización y compiten con éxito en la economía globalizada. Ejemplos de ello son: la industria del calzado en Vale dos Sinos en el estado de Rio Grande do Sul y Franca en el estado de Sao Paulo; explotaciones avícolas en el oeste del estado de Santa Catarina; industria del mueble en varias ciudades, orientada en su mayor parte al mercado interno pero también en parte a la exportación; frutas tropicales en los valles irrigados de Sao Francisco y Açú. Se pueden encontrar excelentes estudios de las agrupaciones productoras locales emergentes en Brasil en Cassiolato y Lastres (1999) y Tironi (2001). También hay casos en los que la alta tecnología ha estimulado la tasa de crecimiento de ciudades provinciales. Sin embargo, casi universalmente, éstas resultan ser beneficiarias de gasto público designado para infraestructura, educación y empresas públicas de alta tecnología- Campinas y Sao Jose dos Campos son ejemplos (Diniz y Razavi, 1999).

En esta época en la que la integración económica mundial se ha acelerado, las experiencias de desarrollo regional exitosas fuera de las grandes metrópolis sólo se encuentran en unos pocos enclaves de América Latina, y de ellos, sólo un pequeño número es realmente endógeno y no se beneficia de inversiones externas o de recursos del gobierno central. Merece la pena estudiar con cuidado esos casos para entender no solo los elementos que parecen ser los responsables de éxito, sino también las singulares características institucionales y culturales que condicionan su éxito. Los gobiernos centrales deberían incentivar la inventiva y las novedades locales. Los productores de esas regiones pueden poseer nuevos productos o mejores vías de producir los ya existentes, aunque tal vez necesitan asistencia técnica de expertos de universidades y centros de investigación de otras partes. Los nuevos cultivos irrigados de frutales en el nordeste brasileño, basados en la introducción de tecnología nueva y que se ajustan al clima caliente y seco que hay en la región durante todo el año, son un buen ejemplo de este proceso. No deberían imponerse en las regiones estrategias verticales que son inapropiadas en términos de capital humano y condiciones ambientales —la desastrosa tentativa de hacer un centro para la exportación de productos electrónicos en Manaus es un ejemplo de una política industrial desafortunada vinculada a objetivos estratégicos y regionales (Diniz y Santos, 1999).

No obstante, son muy claros los peligros de confiar demasiado en el desarrollo endógeno local o de asumir que la transferencia de la responsabilidad del desarrollo económico a los gobiernos subnacionales, especialmente sin los recursos concomitantes, invertirá el proceso. Las fuerzas a favor de la divergencia regional que se han documentado hasta ahora son muy sólidas. La mayoría de las economías regionales y locales simplemente carecen de conocimientos técnicos, infraestructura y recursos para invertir que les permitan competir con los grandes centros metropolitanos y las ciudades emergentes que tienen la buena fortuna de estar situados en los corredores comerciales. Las políticas de desarrollo endógeno y local no tendrán éxito en regiones como el nordeste de Brasil, el sur de México o el nordeste de Argentina en ausencia de un deseo continuo, por parte de los encargados de formular las políticas a escala central en cada país, de proporcionar a esas regiones la orientación y los recursos que necesitan.

Por último, merece la pena señalar que cualquier enfoque al desarrollo regional es susceptible de ser aplastado si, al formularse las políticas de la infraestructura macroeconómica y al diseñarse y asignarse las infraestructuras, no se tienen en cuenta los objetivos del desarrollo económico regional de un país. Esto se corresponde con el apasionado argumento de Stiglitz (2002), antiguo economista jefe del Banco Mundial, de que las políticas de talla única son dañinas porque ignoran las cuestiones cruciales de orden y ritmo.

7. ELEMENTOS PARA LAS NUEVAS POLÍTICAS REGIONALES DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Las políticas de desarrollo regional han sido efectivas en muchos países, incluido Brasil, cuando se han calculado adecuadamente de acuerdo al potencial regional y se han ajustado a condiciones competitivas. Muchas de las economías más fuertes del mundo han utilizado infraestructura, educación, distribución de tierras y políticas de transporte e industriales para moderar la hiperinflación, con resultados beneficiosos. Estados Unidos y Alemania son dos ejemplos de ello. Los dos son países en los que la jerarquía de las ciudades es relativamente uniforme, en los que hay en marcha una importante redistribución de los recursos de capital fiscales y públicos y en los que existe una autoridad de desarrollo económico estatal/local. Las disparidades regionales han disminuido en ambos países con el tiempo. En Europa, los nuevos esfuerzos de la política regional por parte de la Unión Europea han tenido éxito en la mejora de los resultados en cuanto a competitividad de varios países y regiones, lo mismo que sucede con los esfuerzos a escala nacional que se realizan en España y Portugal.

En el caso de Estados Unidos, la distribución nacional de tierras (Ley Homestead) y los recursos para construir canales, líneas de ferrocarril, importantes proyectos hidrológicos, universidades y autopistas tuvieron un poderoso efecto en la descentralización de la actividad económica americana. Las bases militares, las academias y los centros de investigación militares, y las industrias públicas de defensa, especialmente en las décadas entre 1930 y 1960, acentuaron la descentralización de la actividad industrial y de servicios, y ayudaron a que echaran a andar complejos industriales completamente nuevos en sitios como Los Angeles, Silicon Valley, Seattle y Colorado Springs y a que aumentaran las rentas per cápita en el sur y el oeste, lo que se conoce en otras partes como *Gunbelt* (Markusen et al., 1991). El sistema estadounidense de autopistas financiado con fondos federales, que proporciona una excelente red vial autopistas que comunican gran número de ciudades y regiones, ha tenido un demostrable impacto positivo en el desarrollo económico de las regiones que atraviesa (Isserman, Rephann y Sorenson, 1989). Los dos mayores programas americanos de desarrollo cuyo objetivo eran regiones atrasadas -Tennessee Valley Authority y Appalachian Regional Commission – tuvieron éxito en mejorar los resultados económicos (Isserman y Rephann, 1995). Todos esos programas ayudaron a que la brecha entre las rentas per capita regionales, que era muy grande en el siglo XIX (cuando los estados del sur languidecían a un 50 % de la media nacional), se redujera hasta la pequeña diferencia que existe en la actualidad —pocos estados

americanos tienen rentas per capita inferiores al 90 % o por encima del 130 % de la media nacional (Markusen, 1987).

Naciones que se han desarrollado más recientemente también han demostrado cómo las inversiones y las políticas compensatorias que llevan a la creación de experiencia e infraestructuras pueden dar lugar a nuevos polos de actividad, contener la hipermigración y potenciar la diversificación de la estructura productiva de la nación. Corea del Sur y Japón son ejemplos de países desarrollados más recientemente en los que la colocación deliberada de grandes complejos industriales fuera de las regiones metropolitanas de Seúl y Tokio ha ayudado a mejorar el crecimiento regional y la disparidad en las rentas. En Corea, por ejemplo, el flujo de población hacia Seúl se ha contenido gracias a treinta años de compromiso sostenido con la creación de nuevos polos industriales por todo el país: acero en Pohang, textiles y electrónica en Kumi, piezas de repuesto para exportación en Masan, maquinaria pesada y componentes de automóvil en Changwan y vehículos en Ulsan y el poco desarrollado suroeste (Markusen, Lee y DiGiovanna, 1999). Tanto Japón como Corea han comenzado a descentralizar la educación superior y la alta tecnología mediante la construcción de nuevos campus de ciencia y tecnología alejados de los principales centros urbanos.

En Brasil, los esfuerzos para revitalizar el nordeste y para ocupar y desarrollar las regiones del norte y del centro-oeste han dado algunos resultados. La visión brasileña de una nación multipolar y federal integrada por medio de carreteras y con la educación superior descentralizada ha contribuido al crecimiento relativamente rápido de varias de las regiones que antes estaban rezagadas. Las lecciones que se extraen de estos esfuerzos se pueden combinar con valoraciones realistas de la capacidad de una región para especializarse y competir en una economía que se globaliza rápidamente para dar forma a una política que mejorará las preocupantes disparidades que hemos señalado arriba.

Los gobiernos nacionales, sin embargo, se ven en aprietos cuando hacen frente a las decisiones de inversiones y gasto en momentos de fuertes limitaciones de recursos. La necesidad de aumentar las exportaciones, especialmente cuando entran a raudales las importaciones de países con salarios más bajos al caer las barreras comerciales, parece favorecer a las mayores metrópolis, los puertos y los corredores comerciales. En un mundo cada vez más integrado, cada nación y municipio debe especializarse más que nunca (Howes y Markusen, 1993). Los gobiernos no pueden permitirse políticas de desarrollo regional que

no promuevan a largo plazo la eficiencia y la productividad, sobre todo por los rápidos cambios tecnológicos y organizativos.

Entre los elementos con que debe contar una nueva estrategia regional adecuada para una economía mundial que se integra rápidamente están los siguientes (Diniz, 2002): Primero, los gobiernos centrales necesitan incorporar los objetivos y las herramientas de la planificación regional como parte integral de la planificación nacional, y deben identificar los potenciales y los obstáculos para el desarrollo regional y local. Todas las iniciativas de política económica deberían ser evaluadas desde el punto de vista de sus consecuencias en la distribución de la actividad económica y su capacidad de potenciar o debilitar los objetivos regionales. Debería desecharse la planificación de regiones aisladas fuera del contexto general de la economía nacional por ser una práctica cara e ineficiente. La redacción de la política económica nacional debería estar obligada a tener en cuenta los objetivos territoriales, económicos, sociales y de integración política.

Segundo, los gobiernos centrales deben coordinar un pacto federativo con los gobernadores regionales y los alcaldes de las ciudades que les comprometa con una visión de la evolución urbana/regional, con los indicadores de progreso y con métodos realistas que permitan alcanzar esos objetivos.

Tercero, prestar atención al sistema de ciudades emergente podría transformarse en un ejercicio de política activa por parte de los planificadores económicos. Las decisiones políticas, desde las políticas para la utilización de recursos, pasando por los compromisos educativos hasta llegar a las inversiones en infraestructura de transporte, llevarán a cambios en la jerarquía de las ciudades. Podrían favorecerse políticas que apoyen el fortalecimiento de las ciudades de tamaño medio como centros de servicios y producción, que a su vez podrían ayudar a detener la concentración desproporcionada de población y actividad económica en las ciudades más grandes. El éxito de Corea en la introducción de tasas de crecimiento más rápidas en las ciudades de provincias que en Seúl es un ejemplo de ello; en Brasil, la infraestructura, los programas regionales y el federalismo consiguieron resultados similares, al menos hasta 1990.

Cuarto, las estrategias de desarrollo también deberían evaluar la sostenibilidad y el impacto en la calidad medioambiental. Los grandes proyectos de construcción o de extracción de recursos a menudo son

atractivos por generar de forma inmediata puestos de trabajo, pero a largo plazo el encanto se rompe y los municipios deben hacer frente a la degradación medioambiental.

Quinto, los compromisos con grandes infraestructuras son a menudo el arma más potente de que disponen los países para contribuir a la diversificación regional. La ubicación de la infraestructura de transporte puede ser una herramienta crucial para la integración regional. Si las nuevas inversiones se dedican simplemente a carreteras que permitan que los bienes y servicios entren y salgan de los puertos, harán poco por integrar el país y contribuirán a empeorar las disparidades regionales. El norte de Estados Unidos venció al sur en la guerra civil en parte porque concentró sus inversiones destinadas a transporte con el fin de lograr unir las ciudades industriales del este con el interior agrícola mientras el sur desperdició sus fondos en la construcción de canales para prolongar río arriba el transporte de algodón (Markusen, 1987, Capítulo 4). Del mismo modo, la red interestatal de autopistas sin peaje facilitó la difusión de la actividad económica a las distintas regiones de Estados Unidos, un proyecto que Brasil quiere utilizar para integrar sus regiones remotas. Muchas de estas estrategias requieren que se tomen difíciles decisiones de distribución de recursos. Pero destinar recursos a la construcción de la capacidad económica regional puede no solo prevenir revoluciones costosas y desestabilizantes, como en Chiapas, sino que también tiene como resultado en el largo plazo economías nacionales más fuertes, más diversificadas. Además, los países latinoamericanos tratan de trabajar juntos para mejorar la integración económica y política y pueden considerar el redactar una primera versión y la implementación de un programa conjunto en el que figure como primera prioridad la integración del transporte.

Sexto, los esfuerzos por descentralizar la educación y la formación de calidad compensan con generosidad y dan lugar a la creación de fondos de capital humano regional, nuevas pequeñas empresas de formación e innovación. Los países de América Latina han hecho grandes progresos en cuanto a la equiparación de recursos para la educación primaria y secundaria, pero los recursos para la educación superior todavía se concentran bastante en las regiones más ricas.

Por último, los gobiernos deberían rediseñar también los sistemas institucionales para potenciar este proceso de integración del desarrollo regional en la planificación del desarrollo nacional. La cuidadosa asignación de la responsabilidad de los bienes públicos, servicios, regulación y desarrollo económico entre las esferas públicas (federal, estatal, municipal, etc.) y privadas (empresas, organizaciones civiles,

universidades, instituciones de investigación, etc.) puede facilitar un proceso de desarrollo regional inclusivo. Los gobiernos centrales deben resistir las presiones de las regiones ricas para dejarles quedarse con todas sus rentas derivadas de impuestos o continuar favoreciéndoles como campeones nacionales. Cierta grado de redistribución de rentas y recursos es esencial para moderar la disparidad regional y detener la hiperurbanización. Además, una política regional firme debe animar y apoyar a las instituciones e iniciativas locales en el diseño de estrategias de desarrollo que sean apropiadas a las características naturales, económicas, sociales y políticas de cada municipio o región.

Tabla 1. América Latina y el Caribe Balance comercial (US\$ millones)

	1980			1990			2000		
	Exportac.	Importac.	Balance	Exportac.	Importac.	Balance	Exportac.	Importac.	Balance
América Latina y el Caribe	91,973	93,285	-1,312	137,374	113,974	23,400	406,000	418,000	-12,000
Argentina	8,022	9,395	-1,373	14,796	6,437	8,359	30,828	32,594	-1,766
Brasil	20,132	22,955	-2,823	37,495	24,110	13,385	64,470	72,741	-8,271
Chile	4,075	5,469	-1,394	8,102	9,207	-1,105	22,087	21,209	878
Colombia	4,092	4,420	-328	8,658	6,845	1,813	15,608	14,301	1,307
Perú	3,899	3,062	837	4,076	4,151	-75	8,552	9,578	-1,026
Venezuela	19,057	11,318	7,739	18,818	9,452	9,366	35,239	20,583	14,656
México	16,241	18,551	-2,310	38,411	41,214	-2,803	180,136	196,509	-16,373

Fuente: CEPAL - Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1981; 1993; 1994-1995; 2000-2001

Tabla 2. Tasas de Crecimiento Anual de los Países de America Latina y el Caribe 1980-2000

	1980-1991	1991-2000
Argentina	-0.4	4.1
Brasil	2.5	2.6
Chile	3.6	6.1
Colombia	3.7	2.5
Perú	-0.4	4.1
Venezuela	1.5	2.4
México	1.2	3.6
América Latina y el Caribe	1.2*	3.2

Fuente: CEPAL - Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1981; 1993;

1994-1995; 2000-2001; Banco Mundial, Informe Anual, 1993.

Tabla 3. América Latina y el Caribe- PNB y población - 2000

	Población (millones)	PIB (US\$ miles de millones)
América Latina y el Caribe	516.0	2,000.0
Argentina	37.0	284.3
Brasil	170.4	593.8
Chile	15.2	70.5
Colombia	42.3	83.2
Perú	25.7	53.5
Venezuela	24.2	121.3
México	98.0	580.1

Fuente: <http://www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html>

REFERENCIAS

- Barnes, W. y L. Ledebur. 1998. *The new regional economies: the U.S. common market and the global economy*. Sage. Thousand Oaks.
- Barros, R.P., R. Henriques y R. Mendonça. 2000. A estabilidade inaceitável: Desigualdade e pobreza no Brasil. En *Desigualdade e pobreza no Brasil*, ed. R. Henriques. IPEA. Rio de Janeiro.
- Brenner, N. 1998. Between fixity and motion: Accumulation, territorial organization and the historical geography of spatial scales. *Environment and Planning D: Society and Space*, 16:459–81.
- Brenner, N. 1999. Globalization as reterritorialisation: The re-scaling of urban governance in the European Union. *Urban Studies*, 36, no. 3:431–51.
- Castells, M. 1999. *A sociedade em rede*. Paz e Terra. São Paulo.
- Cavicchia, G. 2003. The dismantling of the Argentine defense industry. En *From defense to development: International perspectives on realizing the peace dividend*, eds. A. Markusen, S. DiGiovanna y M. Leary. Routledge, edición en preparación. Londres
- Cenecorta, A. I. 2002. *Globalización e impacto territorial en México*. Trabajo presentado en el VII Seminario Internacional de Globalización y Territorio, 27–9 noviembre, Camagüey, Cuba.
- Ciccolella, P. 1998. Transformaciones macroeconómicas en la Argentina y reestructuración territorial en la región metropolitana de Buenos Aires. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.
- Conti, S. y P. Giaccaria. 2000. *Local development and competitiveness*. Kluwer Academic Publishers. Países Bajos.
- Daniels, P. W. 1993. *Service industries in the world economy*. Blackwell. Oxford.

- Diniz, C. C. 2000. A nova geografia econômica do Brasil: condicionantes e implicações. En *Brasil, século XX*, ed. J. P. R. Veloso. José Olímpio. Rio de Janeiro.
- Diniz, C. C. y M. A. Crocco. 1996. Reestruturação econômica e impacto regional: O novo mapa da indústria brasileira. *Revista nova economia* 6, no. 1, (julio). Belo Horizonte.
- Diniz, C. C. 2002. Repensy a questão regional brasileira: Tendências, desafios e caminhos. Trabalho apresentado no painel: Distribuição de renda — Redução das disparidades regionais, BNDES, 23 septiembre, Rio de Janeiro.
- Diniz, C. C. y F. B. Santos. 1999. Manaus: Vulnerability in a satellite platform. En *Second tier cities: Rapid growth outside the metropole in Brazil, Korea, Japan and the US*, eds. A. Markusen, S. DiGiovanna y Y. S. Lee, 125–46. University of Minnesota Press. Minneapolis.
- Diniz, C. C. y M. Razavi. 1999. San Jose dos Campos y Campinas: State-anchored dynamos. En *Second tier cities: Rapid growth outside the metropole in Brazil, Korea, Japan and the US*, eds. A. Markusen, S. DiGiovanna y Y. S. Lee, 97–124. University of Minnesota Press. Minneapolis.
- Diniz, C. C. 1994. Polygonized development in Brazil: Neither decentralization nor continued polarization. *International Journal of Urban and Regional Research* 18:293–314.
- Friedmann, J. y G. Wolff. 1982. World city formation: An agenda for research and action. *International Journal of Urban and Regional Research* 6, no. 3, (septiembre):309–44.
- Fujita, M., P. Krugman, y T. Mori. 1999. On the evolution of hierarchical urban systems. *European Economic Review* 43:209–51.
- Galvão, O. J. A. ed. 2002. *O comércio e a inserção competitiva do nordeste no exterior e no Brasil, Fortaleza*. Banco do Nordeste do Brazil. Fortaleza.
- Garza, G. 1999. Global economy, metropolitan dynamics and urban policies in México. *Cities* 16, no.3:149–70.

- Goodman, E. y J. Bamford, eds. 1989. *Small firms and industrial districts in Italy*. Routledge. Londres.
- Gorstein, S. 1998. Las nuevas formas de declive urbano-regional en la Argentina de los 90: El caso de Bahía Blanca en el sudoeste bonaerense. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.
- Gray, M., E. Golob, A. Markusen y S. O. Park. 1999. *New industrial cities? The four faces of Silicon Valley*. In *Second tier cities: Rapid growth outside the metropole in Brazil, Korea, Japan and the US*, eds. A. Markusen, S. DiGiovanna y Y. S. Lee, 267–90. University of Minnesota Press. Minneapolis.
- Harrison, B. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. Basic Books. Nueva York.
- Harvey, D. 1989. *The urbanization of capital*. Johns Hopkins University Press. Baltimore.
- HIRSCHMAN, Albert. 1958. *The strategy of economic development*. Yale University Press. New Haven.
- Howes, C. y A. Markusen. 1993. Trade, industry, and economic development. En *Trading industries, trading regions*, eds. H. Nojonen, J. Graham y A. Markusen. Guilford Press. Nueva York.
- Instituto da Cidadania. 2001. São Paulo: Projeto Fome Zero.
- Isserman, A., T. Rephann, y D. Sorenson. 1989. Highways and rural economic development: Results from quasi-experimental approaches. Discussion Paper #8907, University of West Virginia.
- Isserman, A., y T. Rephann. 1995. The economic effects of the Appalachian Regional Commission: An empirical assessment of 26 years of regional development planning. *Journal of the American Planning Association* 61, no. 2:345–64.
- Kaldor, N. 1970. The case for regional policies. *Scottish Journal of Political Economy* 17:337–48.

- Krugman, P., y A. Venables. 1996. Integration, specialization and adjustment. *European Economic Review* 40:959–67.
- Laurelli, E. E. Montaña y Schweitzer A. 1998. El despliegue territorial en la reestructuración económica y los procesos de integración. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.
- LeFebvre, H. 1991. *The production of space*. Basil Blackwell. Oxford.
- Llanes, M. 1998. *Contrasts in decentralization: causes and consequences of success and failure in Chile and Nicaragua*. Discusión para doctorado, Rutgers University.
- Markusen, A., P. Hall, S. Campbell y S. Deitrick. 1991. *The Rise of the Gunbelt*. Oxford University Press. Nueva York.
- Markusen, A., S. DiGiovanna y M. Leary. 2003. *From defense to development: International perspectives on realizing the peace dividend*. Routledge, edición en preparación. Londres.
- Markusen, A., S. DiGiovanna y Y. S. Lee. 1999. *Second tier cities: Rapid growth outside the metropole in Brazil, Korea, Japan and the US*. University of Minnesota Press. Minneapolis.
- Markusen, A. 1985. *Profit cycles, oligopoly, and regional development*. M.I.T. Press. Boston.
- Markusen, A. 1987. *Regions: The economic and politics of territory*. Rowman y Allenheld. Totowa.
- Markusen, A. 1991. Government as market: Industrial location in the US defense industry. En *Industrial location and public policy*, eds. H. Herzog y A. Schlottmann. University of Tennessee Press. Knoxville.
- Markusen, A. 1996. Sticky places in slippery space. *Economic Geography* 72, no. 3:293–313.
- Markusen, A. 1987. *Regions: the economics and politics of territory*. Rowman and Littlefield. Totowa.

Marshall, N., P. WOOD. 1995. *Services and space: key aspects of urban and regional development*. Longman. Londres.

Massey, D., P. Quintas y D. Wield. 1992. *High-tech fantasies: science parks in society, science and space*. Routledge. Londres.

Mattos, C. A. 1998. Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa, en *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.

Mattos, C. A. 2002. Mercado metropolitano de trabajo y desigualdades sociales en el gran Santiago, hacia una ciudad dual. En *Globalización y territorio*, eds. A. Castagna, I. Raposo y M.L. Woeflin. Unr Editora. Rosario.

Myrdal, G. 1957. *Economic theory and underdeveloped regions*. Duckworth. Londres.

Neri, M. y J. M. Camargo. 2000. Efeitos distributivos das reformas estruturais no Brasil. In *Brasil: Uma década em transição*, ed. R. Baumann. Cepal/Campus. Rio de Janeiro.

Nicolás, D. H. 1998. Reestructuración económica y cambios territoriales en México: un balance 1982–1995. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.

Piore, M. J., y C. F. 1984. *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Basic Books. Nueva York.

Richardson, H. 1980. Polarization reversal in developing countries. *Papers of the Regional Science Association* 45:67–85.

Rifo, L. y V. Silva. 1998. Las tendencias locacionales de la industria en el marco de los procesos de reestructuración y globalización en Chile. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.

Rocha, S. y H. Tolosa. 1993. *Metroplização da pobreza: Uma análise núcleo-periferia, in perspectiva da economia brasileira 1994*. IPEA. Brasília.

Rofman, A. 2002. Transformaciones regionales en la Argentina contemporánea. El perfil general de fenómeno. En *Globalización y territorio*, eds. A. Castagna, I. Raposo y M.L. Woeflin. Unr Editora. Rosario.

Santos, M. 1978. *Por uma geografia nova*. Hucitec. Sao Paulo.

Sassen, S. 1994. *Cities in a World Economy*. Pine Forge Press. Thousand Oaks.

Saxenian, A. 1994. *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press. Cambridge.

Schoenberger, E. 1985. Foreign manufacturing investment in the United States: Competitive strategies and international location. *Economic Geography* 61, no. 3:241–59.

Scott, A. J. 1988. *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. Pion. Londres.

Scott, A. J. 1998. *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order*. Oxford University Press. Oxford.

Stiglitz, J. 2002. *Globalization and its discontents*. W. W. Norton. Nueva York.

Storper, M. 1991. *Industrialization, economic development and the regional question in the Third World : From import substitution to flexible production*. Pion. Londres.

Storper, M. 1997. *The regional world: territorial development in a global economy*. Guilford. Nueva York.

Swyngedouw, E. 1997. Excluding the other: The production of scale and scaled politics. In *Geographies of economies*, ed. R. Lee y J. Wills, 167–76. Arnold. Londres.

Tolosa, H. C. 2002. The Rio–São Paulo extended metropolitan region: A quest for global integration. Informe presentado en: The Conference on The Impacts of Globalization on Urban Development, patrocinada por la Rockefeller foundation, 19 a 22 de agosto, Bellagio, Italy.

Townroe, P. y D. Keen. 1984. Polarization reversal in the state of Sao Paulo, Brazil. *Regional Studies* 18, no. 1:45–54.

Villarreal, D. 1998. Proceso de reestructuración industrial y efectos en la área metropolitana de Monterrey, Nuevo Leon, México. En *Globalización y territorio: Impactos y perspectivas*, eds. C. A. Mattos, D. H. Nicolás, y D. R. Botero. Fondo de Cultura Económica. Santiago.