

---

## gestión pública

# **E**volución reciente de las disparidades económicas territoriales en América Latina: estado del arte, recomendaciones de política y perspectivas de investigación

Luis Mauricio Cuervo González

ILPES



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Instituto Latinoamericano y del Caribe de  
Planificación Económica y Social (ILPES)

Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional

Santiago de Chile, noviembre de 2003

Este documento fue preparado por Luis Mauricio Cuervo G., experto en desarrollo territorial del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y Profesor Titular de la Universidad de los Andes, Bogotá.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-8827

ISSN electrónico 1680-8835

ISBN: 92-1-322296-3

LC/L.2018-P

LC/IP/L.238

Nº de venta: S.03.II.G.179

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2003. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>Introducción</b> .....	7
<b>I. Teorías del crecimiento y de la convergencia económica regional</b> .....	9
A. Teoría económica de la convergencia y la divergencia regional.....	10
B. Teorías histórico estructurales de la convergencia y la divergencia económica regional.....	16
C. De la convergencia como tendencia a la medición de las estructuras de convergencia: las críticas y observaciones de Quah.....	24
D. Los estudios recientes de convergencia y divergencia regional para América Latina.....	26
E. Comentarios finales.....	45
<b>II. Teorías de la concentración urbana y de las disparidades económicas regionales</b> .....	53
A. La ciudad como fuente primaria de generación de disparidades territoriales .....	54
B. Primacía urbana: características del concepto y evolución histórica del fenómeno en América Latina ....	56
C. Determinantes económicos de la concentración urbana .	67
D. La Nueva Geografía Económica (NGE) y la explicación de las disparidades territoriales.....	69
E. Comentarios finales.....	73

<b>III. La nueva geografía natural</b> .....	75
A. Geografía física y desarrollo económico .....	75
B. Geografía y desarrollo en América Latina.....	79
C. Comentarios finales .....	89
<b>IV. Las disparidades económicas territoriales como problema de política económica y recomendaciones de política</b> .....	91
A. Los fundamentos éticos de una política territorial.....	92
B. Del <i>ethos</i> y de la ética de la política territorial .....	93
C. De la ética y de la política territorial: los objetivos y los medios.....	94
D. De la relación entre crecimiento y disparidades económicas territoriales.....	99
E. Recomendaciones de política.....	103
<b>Bibliografía</b> .....	107
<b>Serie Gestión pública: números publicados</b> .....	111

### Índice de cuadros

Cuadro 1	Descomposición de las disparidades totales .....	22
Cuadro 2	Factores individuales: proporción de la varianza total explicada por cada factor	23
Cuadro 3	Factores conjuntos: proporción de la varianza total explicada.....	23
Cuadro 4	México: resultados de las pruebas de convergencia 1940-1995.....	28
Cuadro 5	Brasil: resultados de las pruebas de convergencia. Períodos decenales 1960-1991 .....	30
Cuadro 6	Chile: resultados de las pruebas de convergencia. Períodos decenales 1960-1990 .....	33
Cuadro 7	Chile: resultados de las pruebas de convergencia. Períodos quinquenales 1960-1996 .....	33
Cuadro 8	Bolivia: resultados de las pruebas de convergencia 1976-1988 y 1988-1992.....	38
Cuadro 9	Colombia: resultados de las pruebas de convergencia. Períodos decenales 1950-1989 .....	38
Cuadro 10	Colombia: resultados de las pruebas de convergencia. Períodos decenales 1926-1995 .....	40
Cuadro 11	Indicadores de primacía urbana: Índice de Población Total (IPT), Índice de Cuatro Ciudades (ICC), Coeficiente de Intensidad Cronológica (CIC) .....	58
Cuadro 12	Primacía urbana, América Latina .....	64
Cuadro 13	Fuerzas de aglomeración y resultados .....	71
Cuadro 14	Factores geográficos determinantes en la incidencia de malaria en el mundo .....	78

### Índice de recuadros

Recuadro 1	Características de la investigación histórico-comparativa realizada .....	56
------------	---	----





---

## Resumen

---

Después de un relativo letargo durante los años ochenta, las disparidades económicas territoriales (subnacionales) fueron una preocupación muy presente en la literatura económica de la década del noventa y los albores del siglo XXI. El propósito de este trabajo es hacer un balance de esta nueva oleada de estudios, con énfasis en la situación de los países de América Latina y el Caribe y esforzándose por derivar consecuencias en materia de política económica. Este estudio se hace, sin embargo, con algunos límites voluntariamente escogidos y que vale la pena explicitar.

Aunque esta preocupación por las disparidades económicas territoriales es consustancial al pensamiento económico desde sus mismos orígenes, en este documento sólo se revisan las escuelas y enfoques con mayor presencia en los años más recientes. La Nueva Geografía Económica (NGE) ha tomado dos grandes orientaciones, una de las cuales ha estado más profusamente estudiada y difundida en los medios académicos latinoamericanos que la otra. En la NGE de orientación estructuralista y neomarxista se ha puesto mayor énfasis en el estudio de casos paradigmáticos, a partir de los cuales se han elaborado explicaciones del éxito y el fracaso económico regional en el mundo contemporáneo. Los números 27 y 33 de esta serie de Gestión Pública se ocupan de ello.

Una segunda NGE, de origen anglosajón y de inspiración marginalista, ha tenido mayor impacto y presencia en los estudios e investigaciones de entidades como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial. En ellos se han retomado las preocupaciones clásicas por la explicación de los patrones de concentración urbana y por el debate entre modelos de convergencia y

divergencia económica regional (subnacional). Con esta opción, este trabajo se hace complementario de los mencionados, pero además rescata dimensiones, factores y modos de explicación ausentes en las otras vertientes de la NGE.

En este estudio se comienza con la revisión de los trabajos inspirados en la teoría neoclásica del crecimiento (capítulo I), cercanos a las tesis de convergencia regional que plantea la existencia de un proceso de progresivo acercamiento entre regiones ricas y pobres. Aparte de revisar los modelos de referencia actual, Barro y Sala-i-Martin (1995a), se consideran algunas investigaciones antecesoras, de orientación estructuralista. Igualmente, se destacan las críticas a la teoría de la convergencia presentadas por Quah (1995) y las aplicaciones realizadas para países de América Latina (del Caribe no se encontraron trabajos). En el capítulo segundo, se revisan aquellos estudios en los cuales su análisis se ha centrado más en ciudades que en regiones, y se actualiza con información y nuevas teorías la discusión de la problemática de la primacía urbana en América Latina y el Caribe. En el capítulo tercero se da breve cuenta de un conjunto de investigaciones mediante el cual se ha intentado establecer una relación causal entre geografía física y desarrollo económico. Para terminar (capítulo IV), se recoge la discusión teórica en función de preocupaciones de política económica. Particularmente, se consignan los argumentos éticos, macroeconómicos y empíricos que podrían nutrir un nuevo debate sobre la importancia de las disparidades económicas territoriales como objetivo de política económica.



## Introducción

---

Este trabajo es el primer informe que hace parte de un esfuerzo institucional por consolidar y promover la investigación, la reflexión y el debate de política en un área particularmente prolífica del pensamiento económico contemporáneo, la de las relaciones entre globalización y territorio. Dada la amplitud y complejidad de la temática, se ha decidido iniciar el esfuerzo con el abordaje de un tema más específico, como es el conocimiento de los factores determinantes de las disparidades económicas territoriales en América Latina durante el período más reciente.

Este primer documento hace énfasis en la presentación de una panorámica de la investigación y del debate para dejar sentados los puntos de partida existentes tanto a nivel internacional como institucional. Adicionalmente, recoge y subraya las principales implicaciones de política derivadas tanto de la discusión teórica, como de los principales hallazgos de la investigación empírica. Finalmente, deja señalados los principales derroteros de la investigación futura en el campo, algunos de los cuales serán retomados a través de este esfuerzo institucional del ILPES. Se espera que algunos de los avances consignados en este documento, puedan ser de utilidad en el proceso de elaboración del documento de la CEPAL para 2004 sobre desarrollo productivo.

Las opiniones y juicios emitidos no comprometen el pensamiento institucional del ILPES ni de la CEPAL, solamente los de su autor.

La actividad económica y productiva se distribuye desigualmente en el espacio. Estas desigualdades o disparidades varían cambian con

el tiempo, de intensidad, modifican su contenido y obedecen a explicaciones también variables. En estas condiciones, esta investigación se orienta más específicamente a conocer los factores determinantes de las disparidades económicas territoriales<sup>1</sup> en América Latina durante el período más reciente. Representa, por lo consiguiente, una acotación temporal (últimos 30 años) y espacial (América Latina, con énfasis en la mirada sobre los espacios subnacionales) de una preocupación de teoría y política económica más general.

El abordaje sistemático de esta preocupación o pregunta general, exige la consideración previa de una serie de preguntas subordinadas, es decir que aportan a la resolución de la primera y más amplia interrogación:

Una primera interrogante, básica y preliminar, concierne la definición de la naturaleza política de esta pregunta. Por una parte, las disparidades pueden ser consideradas como un fenómeno natural y eventualmente inocuo que si bien puede exigir explicación, no constituye en sí mismo un problema a ser resuelto por medio de un esfuerzo colectivo. Alternativamente, se puede pensar que la presencia de estas disparidades obstaculiza o dificulta la consecución de propósitos sociales de prosperidad, equidad o sostenibilidad y, por consiguiente, requieren de intervenciones colectivas con miras a su mitigación o corrección. Esta discusión de ética social y de política económica será abordada en la primera parte de este documento sin la pretensión de aportar una solución, sino con el ánimo de darle a esta dimensión la importancia que se merece y aclarar los presupuestos de los cuales se parte.

Una segunda interrogación y exploración realizada en este documento será la de los dispositivos teóricos desarrollados por la economía para explicar el origen y la evolución de estas disparidades. Se dará cuenta de tres tradiciones teóricas que en este momento influyen y casi determinan la manera como se investiga y piensa esta problemática: (a) primeramente, se mirarán las aplicaciones que desde la teoría económica del crecimiento se han hecho a través de la hipótesis de convergencia; al lado de los trabajos seminales de Barro y Sala-i-Martin (1995a), se revisarán algunas de las críticas más importantes, especialmente las formuladas por Quah (1995); (b) por otro lado, se hará mención del trabajo y de las bases teóricas establecidas en los trabajos de Fujita, Krugman y Venables (2000), propios de un segundo campo de trabajo contemporáneamente conocido como el de la NGE; (c) finalmente, se revisarán los planteamientos desarrollados a partir de los trabajos de Gallup *et al.* (1998) que han explorado las relaciones entre geografía y desarrollo. Esta selección no desconoce la presencia de otras tradiciones contemporáneas y previas que, a pesar de su importancia y pertinencia, no han tenido la influencia de las tres anteriormente mencionadas.<sup>2</sup>

En tercer lugar se abordará la pregunta acerca de las formas de medir estas disparidades y de los resultados arrojados por la evidencia empírica disponible. En esta sección se presentarán las principales conclusiones obtenidas, los enfoques metodológicos predominantes, sus dificultades y las salidas que han ido elaborándose. Como un complemento de esta parte, finalmente, se recogerán las principales conclusiones y recomendaciones en materia de política económica y se señalarán aquellos tópicos y temas a ser abordados en futuras investigaciones.

---

<sup>1</sup> El término "territorial" se usa en este caso para señalar que se hace énfasis en el análisis de las relaciones entre espacios al interior de un país (perspectiva subnacional) y no entre países, como puede ser también una opción de trabajo en este campo específico.

<sup>2</sup> En trabajos posteriores se tendrá probablemente la oportunidad de hacer esta más amplia confrontación teórica. Es fuerza mencionar que muy importantes tradiciones de la geografía humana europea y norteamericana quedan por fuera de esta revisión. Estas tradiciones han incidido principalmente los medios académicos en tanto que las tres revisadas en este documento han incidido más claramente los medios institucionales. Esto se explica, en buena medida, porque la primera y la tercera han sido objeto de investigaciones comparativas promovidas por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

## I. Teorías del crecimiento y de la convergencia económica regional

---

Desde tiempo atrás, la visión de las disparidades económicas territoriales ha sido alimentada por la teoría general del crecimiento económico. En el período más reciente, los trabajos de Barro y Sala-i-Martin (1995a) han tenido una enorme incidencia sobre la investigación realizada tanto en América Latina como en el resto del mundo. Por esta razón, este trabajo será tomado como punto de referencia, e igualmente enriquecido con algunos trabajos que le antecedieron y que, además de ofrecer evidencia empírica histórica de gran interés, utilizan diferentes modelos explicativos cuyas características generales y resultados serán de gran valor. Adicionalmente, han surgido interesantes y muy relevantes trabajos críticos y contradictorios, en particular se hace referencia a Quah (1995), que han aportado positivamente al debate y que serán incluidos en el breve recuento realizado en este capítulo.

El capítulo iniciará con la presentación de los aspectos centrales del modelo de Barro y Sala-i-Martin (1995a). Posteriormente hará un breve resumen de algunos antecedentes de la teoría de la convergencia por ellos formulada, muy particularmente, modelos de inspiración estructuralista con recuentos históricos de largo plazo. En tercer lugar se revisarán las principales observaciones y críticas de Quah (1995), y se subrayarán sus aportes a la controversia. Finalmente se hará una presentación resumida de los resultados obtenidos por algunas investigaciones recientemente realizadas sobre países de América Latina.

## A. Teoría económica de la convergencia y la divergencia regional

Esta sección se presentará en dos partes. En la primera se hará una exposición resumida de los postulados teóricos que han dado origen al debate contemporáneo sobre convergencia y divergencia regional y en la segunda, se presentarán algunos de los resultados más interesantes de los ejercicios econométricos que han servido de referencia o base a la investigación empírica realizada en áreas del mundo como América Latina.

### 1. Los postulados teóricos de referencia

Una de las preocupaciones básicas de las teorías del crecimiento y del desarrollo económico ha sido la de saber si las diferencias en niveles de bienestar y riqueza existentes entre países tienden a disminuir o desaparecer, convergencia, o si, por el contrario, tienden a persistir o aumentar, divergencia. La teoría elaborada, el debate adelantado y la investigación empírica realizadas han sido transferidos del campo de la economía internacional, al de la economía regional y espacial. En otros términos, además de haber sido útil para tratar de entender y explicar las trayectorias económicas de los países, ha servido para comprender las de sus regiones internas, de sus áreas subnacionales, cualquiera que sea la definición empleada para estas últimas.

Se tomará como punto de partida la formulación neoclásica de la teoría del crecimiento económico (modelo de Solow y Swan) para poner en evidencia algunos de los factores explicativos de la convergencia y la divergencia en el crecimiento económico regional. Adicionalmente, se tendrán en cuenta algunas de sus formulaciones más recientes, especialmente las versiones del desarrollo endógeno, para ampliar el panorama y comprender las trayectorias de crecimiento en un sentido más amplio y diverso.

En cuanto a su enfoque, esta presentación hace énfasis en el hecho de que esta teoría aporta elementos para comprender tanto las tendencias a la convergencia, como las dinámicas de divergencia en el desarrollo económico regional. Como se verá más adelante, basta con poner de presente las restricciones a las que está sujeto el modelo y su predicción de convergencia, para entender y explicar igualmente las explicaciones a la desviación de esta predicción, es decir de la divergencia. Esta forma de presentar el modelo, que corresponde a la versión ofrecida por Barro y Sala-i-Martin (1995a), centra su atención en la necesidad de explicar las trayectorias históricas experimentadas por los países y sus regiones, más que en demostrar la validez de una cierta y determinada predicción teórica.

Para comenzar, se presentará la versión inicial del modelo de crecimiento de Solow y Swan ofrecida por Barro y Sala-i-Martin (1995a, p.14-56), su racionalidad y sus supuestos básicos, sus principales predicciones y las restricciones de validez a las cuales ellas se encuentran sometidas.

El valor agregado o ingreso en un período de tiempo dado  $Y(t)$ , dependen de las cantidades de trabajo  $L(t)$  y capital  $K(t)$  empleadas, y de un factor residual  $t$  entendido como correspondiente al progreso técnico. Así, la función de producción toma la forma:

$$Y(t) = F[K(t), L(t), t] \quad (1)$$

Se supone una economía cerrada en donde el producto equivale al ingreso y las cantidades de inversión son idénticas al monto del ahorro. Se define como  $s(\cdot)$  la tasa de ahorro y  $1-s(\cdot)$  la tasa de consumo. La tasa de ahorro se determina exógenamente, es decir que el modelo no especifica cuales son los factores determinantes de su comportamiento. Se asume además una tasa constante de depreciación del capital  $\delta > 0$ . En estas condiciones, el crecimiento neto del inventario de capital físico en un punto del tiempo será igual a la inversión bruta, menos la depreciación:

$${}^{\circ}K = 1 - \delta K = s \cdot F(K, L, t) - \delta K \quad (2)$$

La ecuación (2) determina la dinámica del capital para una tecnología y trabajo dados, es decir, no tiene en consideración el desarrollo tecnológico.<sup>3</sup> La fuerza de trabajo  $L$  varía en el tiempo en función del crecimiento demográfico, los cambios en las tasas de participación y de las variaciones en el tiempo trabajado por un trabajador típico. Se simplifica entonces asumiendo una tasa constante y exógena ( $n$ ) de crecimiento demográfico, mayor o igual a cero. Si la cantidad de población y la intensidad del trabajo se normalizan a 1 en el tiempo 0, entonces la población y la fuerza de trabajo se pueden expresar como:

$$L(t) = e^{nt} \quad (3)$$

Dado que el progreso tecnológico está ausente, la ecuación (2) determina la evolución temporal del producto y del capital. Este comportamiento dependerá fundamentalmente de las propiedades de la función de producción  $y$ , cambios menores en la especificación de esta última podrán generar teorías del crecimiento económico radicalmente diferentes. Dado que se está pasando por alto el desarrollo tecnológico, la función de producción toma la forma:

$$Y = F(K, L) \quad (4)$$

Esta función de producción se denominará neoclásica si cumple tres condiciones: (a) para cualquier cantidad de capital o de trabajo mayores que cero, la función de producción exhibe tasas marginales del producto positivas y decrecientes; (b) economías de escala constantes, y (c) productos marginales de capital (trabajo) aproximándose a infinito a medida que el capital (trabajo) se aproxima a cero, y aproximándose a cero a medida que el capital (trabajo) se aproxima a infinito.

Se asume que la función de producción de Cobb-Douglas representa adecuadamente el comportamiento productivo y se la define como:

$$Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha} \quad (5)$$

que, de forma relativa, puede ser escrita como:

$$y = Ak^{\alpha} \quad (6)$$

donde  $y = Y/L$  y  $k = K/L$ . Si ambos lados de la ecuación (2) se dividen por  $L$ , el crecimiento neto relativo del capital ( ${}^{\circ}k = {}^{\circ}K/L$ ) se puede llegar a expresar:

$${}^{\circ}k = s \cdot f(k) - (n+\delta) \cdot k \quad (7)$$

Esta es la ecuación diferencial fundamental del modelo de Solow y Swan (Barro y Sala-i-Martin, 1995a), cuya forma es no lineal y se expresa solamente en función de  $k$ . El término  $n+\delta$  será la tasa de depreciación efectiva para la relación  $K/L$ . La primera parte de la ecuación ( $s \cdot f(k)$ ) tiene la forma clásica de los rendimientos decrecientes, mientras la segunda es una recta con pendiente igual a  $(n+\delta)$ . Hay una primera fase de crecimiento más acelerado de la producción que, a medida que se desacelera, llega a igualar el valor de  $(n+\delta) \cdot k$ : el punto de corte de las dos funciones se define como  $k^*$  y es el estado estacionario del capital.

El estado estacionario se define entonces como el punto en donde  ${}^{\circ}k$  es igual a cero. En éste, el nivel de consumo *per cápita* de los individuos de esta economía será el máximo. El nivel de producto y de intensidad de capital del estado estacionario dependerá de condiciones estructurales de cada economía y podrá variar en función del nivel tecnológico (desplaza arriba o abajo la función de producción), la tasa de ahorro (su aumento incrementa el nivel del estado estacionario), la tasa de depreciación y de crecimiento poblacional (su aumento hace disminuir el nivel del estado estacionario).

<sup>3</sup> En otras palabras, es válida para un patrón tecnológico dado. Las condiciones del modelo, sus resultados y sus predicciones, como se verá más adelante, cambian cuando este supuesto se relaja.

Cada economía posee su propio estado estacionario, determinado por el valor de los parámetros que lo explican e, independientemente del hecho de que el modelo deja por fuera la explicación del comportamiento de estos parámetros, si permite: primero, determinar grupos de economías comparables por la semejanza en los niveles de estos parámetros, y segundo, estimar el impacto que cambios abruptos puedan producir sobre los parámetros y, por tanto, sobre el nivel del estado estacionario.

En el modelo de Solow y Swan (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.22), la tasa de crecimiento de largo plazo está completamente determinada por factores exógenos, tales como la tecnología, la tasa de ahorro, la depreciación o la función de producción. En este sentido tiene poco interés. Sin embargo, desde otro punto de vista, ayuda a comprender cómo, bajo unos parámetros determinados, la economía transita hacia el estado estacionario.

“El modelo tiene, no obstante, implicaciones más interesantes a nivel de la dinámica de la transición. Esta transición muestra cómo el ingreso *per cápita* de una economía transita hacia su propio nivel de estado estacionario y hacia los ingresos *per cápita* de otras economías”.

Lo anterior significa que el horizonte temporal de validez del modelo y sus parámetros es el corto o el mediano plazo. La observación de comportamientos de largo plazo se puede hacer con ayuda de este modelo, siempre y cuando se tenga siempre en cuenta que su utilidad radicarán en identificar los cambios paramétricos que puedan estar a la base del comportamiento en las tasas de crecimiento. Por tanto, podría decirse que mientras el modelo tiene capacidad predictiva para el mediano y corto plazo, para el largo, su valor es meramente estimativo, es decir, que no permite prever el sentido del cambio sino identificar los posibles factores que lo incitaron (utilidad *ex-post*).

En el marco de esta temporalidad de corto plazo, el modelo predice la convergencia de la tasa de crecimiento de una economía hacia su estado estacionario debido principalmente al juego de los rendimientos decrecientes del capital y economías constantes a escala. Cuando la relación capital trabajo es baja,  $k$ , el rendimiento del capital es alto y, como el ahorro y la inversión se dan a una tasa fija, habrá un alto volumen de inversión y  $k$  se expandirá a una tasa cada vez menor, a medida que el excedente generado vaya cayendo. Si  $k$  es alta y por encima del estado estacionario, la depreciación será superior a la inversión y el tamaño e intensidad del capital disminuirán y, por tanto, irá disminuyendo el tamaño del déficit, acercándose cada vez más al estado estacionario.

“Entonces el sistema es globalmente estable: para cualquier valor inicial de  $k$  mayor que cero, la economía converge hacia su único estado estacionario  $k^* > 0$ ” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.23).

Es a partir de la identificación de esta dinámica transicional de corto y mediano plazo que surge la pregunta acerca de la convergencia o de la divergencia en las tasas de crecimiento del producto *per cápita* de diferentes economías.

“Este resultado significa que economías con menores niveles de capital por persona tienden a crecer más rápidamente en términos *per cápita*? En otras palabras, hay una tendencia a la convergencia entre distintas economías?” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.26).

Las condiciones en las que el modelo predice convergencia son bastante precisas y dependen de la manera como ha sido elaborado y argumentado. En síntesis, lo que el modelo permite predecir es convergencia entre economías con características y parámetros estructurales muy semejantes. Esto es lo que se ha conocido como convergencia condicional:

“Para responder estas preguntas, considérese un grupo de economías cerradas (economías aisladas o regiones) que son estructuralmente semejantes, en el sentido de tener los mismos valores para los parámetros  $s$ ,  $n$  y  $\delta$ , y tienen también la misma función de producción  $f(\bullet)$ . Entonces, las economías tienen los mismos valores  $y^*$  y  $k^*$  del estado estacionario.

Imagínese que la única diferencia entre estas economías es el nivel inicial de capital por persona,  $k(0)$ . Estas diferencias en los niveles iniciales podrán reflejar perturbaciones pasadas, tal como guerras o choques transitorios a las funciones de producción. El modelo entonces implica que las economías menos avanzadas —con menores valores de  $k(0)$  y  $y(0)$ — tienen más altas tasas de crecimiento de  $k$ . La tasa de crecimiento de  $y$  será típicamente más alta en las economías más atrasadas” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.26).

“Por tanto, el modelo no predice convergencia en todas las circunstancias; un país pobre puede crecer a una tasa menor que la de un país rico. (...) Los países con bajos niveles de partida,  $y(0)$ , probablemente están allí por poseer estados estacionarios,  $k^*$ , de bajo nivel, probablemente porque poseen bajas tasas de ahorro crónicas o malas y persistentes políticas gubernamentales que efectivamente bajan el nivel de la función de producción” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.29-30).

Por otra parte, se hará alusión al término de convergencia absoluta cuando las economías atrasadas tiendan a crecer más rápidamente que las avanzadas, independientemente de la semejanza en los valores de sus parámetros estructurales básicos. Cuando Barro y Sala-i-Martin (1995a, p.28), ponen esta hipótesis a prueba, utilizando las tasas de crecimiento desde 1960 para un universo de 118 países, la hipótesis de convergencia absoluta debe ser rechazada. Sucede algo muy diferente cuando esta hipótesis es puesta a prueba en un grupo de países de mayor semejanza, como es el caso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Este tipo de resultado se hace mucho más evidente cuando se considera un

“grupo aún más homogéneo, los estados continentales de los Estados Unidos, cada uno visto como una economía separada”.

Los estudios empíricos de convergencia económica regional se aproximan al fenómeno a través de la medición de los resultados previstos por el modelo, mas no por la asociación directa entre causas y consecuencias de los mismos. En otros términos, no se hace una medición directa de las tasas de ahorro, inversión depreciación ni de las funciones de producción para observar su expresión en las tasas de crecimiento económico. Alternativamente, lo que se hace es un seguimiento del resultado previsto por el modelo y de allí se deduce su vigencia. En este sentido, la mayor parte de los estudios de convergencia inspirados en estos trabajos se esfuerzan principalmente en verificar si las economías más desarrolladas crecen a menores tasas que las menos desarrolladas y de si esta relación es absoluta o mas bien condicional. Adicionalmente, como se verá más adelante, al lado de las variables de desempeño económico, se agregan algunas variables explicativas que pretenden mejorar los resultados estadísticos de los modelos.

De acuerdo con lo anterior, la expresión básica de la que comúnmente parten los modelos de convergencia formula la existencia de una función decreciente para las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita*. En los primeros estadios del desarrollo, medidos por un bajo ingreso *per cápita*, las tasas de crecimiento serían altas y tenderían a ser cada vez menores a medida que los niveles de desarrollo aumentan. Un segundo componente daría cuenta de la presencia de los parámetros determinantes del nivel de ingreso *per cápita* del estado estacionario y puede asumir, según sea la especificación del modelo, el carácter de componente constante (convergencia absoluta) o variable (convergencia condicional). Esta expresión es entonces la siguiente:

$$\text{Log}(y_{it}/y_{i,t-1}) = \alpha - (1 - e^{-\beta}) \cdot \text{Log}(y_{i,t-1}) + u_{it} \quad (8)$$

Cuando  $\alpha$  se trata como constante en ejercicios de corte transversal se asume el mismo estado estacionario para todos los países o regiones estudiados. En este caso, si  $\beta > 0$ , entonces la ecuación 8 implica que las economías pobres están creciendo más rápidamente que las ricas. Una segunda forma de medición de la convergencia utiliza la varianza del crecimiento económico del

grupo de economías estudiadas como el indicador central. Si  $\sigma^2$  es la varianza en las tasas de crecimiento  $\log(y_{it})$  en el momento  $t$  de este grupo de economías,  $\sigma^2_t$  evoluciona a lo largo del tiempo de acuerdo con la ecuación diferencial de primer orden:

$$\sigma^2_t = e^{-2\beta} \cdot \sigma^2_{t-1} + \sigma^2_{ut} \quad (9)$$

donde se asume que la sección de corte transversal es lo suficientemente amplia como para que la muestra de la varianza de  $\log(y_{it})$  corresponde a la varianza del universo. Si la varianza del factor de perturbación o error  $\sigma^2_{ut}$  es constante a lo largo del tiempo, entonces la solución para la ecuación diferencial de primer orden (9) es:

$$\sigma^2_t = (\sigma^2_{ut}/1 - e^{-2\beta}) + (\sigma^2_0 - \sigma^2_{ut}/1 - e^{-2\beta}) \cdot e^{-2\beta t} \quad (10)$$

donde  $\sigma^2_0$  es la varianza de  $\log(y_{i0})$ . La ecuación (10) implica que  $\sigma^2_t$  se aproxima monótonicamente a su valor de estado estacionario  $\sigma^2 = (\sigma^2_{ut}/1 - e^{-2\beta})$ , el cual aumenta con  $\sigma^2_{ut}$  pero disminuye con el coeficiente de convergencia  $\beta$ . Este resultado tiene implicaciones muy importantes sobre el comportamiento esperado de la otra medición de convergencia frecuentemente utilizada, es decir la varianza en las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita*, llamado  $\sigma$ :

“A lo largo del tiempo,  $\sigma^2_t$  disminuye (aumenta) si el valor inicial de  $\sigma^2_0$  es mayor que (o menor que) el valor del estado estacionario  $\sigma^2$ . Para ponerlo de otra forma, la convergencia  $\beta$  es una condición necesaria mas no suficiente para la convergencia  $\sigma$ ” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.385).

A partir de lo anterior, podría decirse que estas dos medidas de convergencia son mas bien complementarias que sustitutas y que, adicionalmente, las distintas combinaciones posibles tendrán significados e interpretaciones diferentes.

Para terminar, es importante destacar que la dispersión para un grupo de corte transversal del  $\log(y_{it})$  es sensible a los cambios abruptos o *shocks* en la medida en que rompe con el supuesto de que el término de error  $u_{it}$  es independiente para cada  $i$  diferente de  $j$ . Por tanto, es recomendable la consideración explícita de estos *shocks* para conseguir estimativos de  $\beta$  que sean más confiables.

## 2. La evidencia empírica de referencia

Con información para el PIB *per cápita* en los estados de la Unión Americana entre 1880 y 1990, Barro y Sala-i-Martin hicieron (1995a, p.390-391), varios ejercicios econométricos con resultados interesantes que han servido de referencia para muchas de las otras investigaciones empíricas realizadas en este campo. Las estimaciones del coeficiente  $\beta$  se hicieron para períodos decenales en la medida en que, como es de esperarse, el coeficiente estimado tiende a debilitarse en la medida en que los períodos de tiempo considerado sean más amplios.

“El coeficiente  $\beta$  estimado es significativamente positivo —indicando la existencia de convergencia  $\beta$ — para siete de los nueve períodos. El coeficiente tiene un signo incorrecto (menor que cero) para solamente uno de los períodos, 1920-1930, un momento de severo descenso en los precios relativos de los bienes agrícolas (..) El coeficiente es no significativo estadísticamente para otro de los períodos, 1980-1990, el intervalo que siguió a las crisis petroleras”.

Se hizo la prueba estadística para determinar si los valores decenales de estos coeficientes es significativamente diferente y se encontró una respuesta positiva. También se investigó si esta convergencia tenía alguna tendencia regional, es decir si se movía dentro de ámbitos regionales específicos y se encontró que no: cuando a la ecuación básica se le introdujeron *dummies* regionales el valor del coeficiente no cambió significativamente ni fue tampoco diferente para cada una de las áreas identificadas (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.390).



“La principal conclusión es que los estados de la unión tienden a converger a una velocidad cercana al 2% anual. Las cuatro regiones censales convergen a una tasa promedio semejante a la de los estados al interior de las regiones. Si se mantienen constantes las medidas de choques estructurales, no se puede rechazar la hipótesis de estabilidad en el ritmo de convergencia a lo largo del tiempo” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.392).

El patrón encontrado por la convergencia  $\sigma$  es muy semejante: la dispersión en el producto *per cápita* interestatal cae entre 1880 y 1990, con las excepciones de la década de 1920 y de 1980 (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.393).

Lo anterior significa que el proceso de convergencia económica regional se estaría dando en los Estados Unidos desde hace un siglo a un ritmo relativamente estable y que los distanciamientos con respecto a este patrón serían atribuibles a la presencia de los llamados choques externos. Más que hablar de convergencia condicional, sería pertinente entenderla como absoluta. Más que referirse a un proceso de corto plazo, se estaría dando en el largo plazo y los únicos factores perturbadores habrían sido los choques externos.

Utilizando la teoría básica para reinterpretar estos resultados, valdría la pena subrayar algunas curiosidades. Por una parte, como se dijo oportunamente, la teoría predice convergencia en condiciones de uniformidad tecnológica, económica y social. La universalidad de la convergencia en los Estados Unidos estaría hablando de un alto proceso de integración económica regional y la inexistencia de barreras y fragmentaciones considerables. Por otro lado, la estabilidad de largo plazo de los coeficientes, una vez han sido aislados de los choques externos, deja el interrogante de cómo interpretar este resultado: o bien habría que hablar de la inexistencia de ciclos tecnológicos importantes, o bien habría que considerar que su aparición habría adoptado en todos los casos una forma semejante sin afectar el comportamiento del conjunto, o bien, que estos llamados choques externos son en verdad procesos de transición entre fases tecnológicas diferentes. Estas preguntas no son formuladas por los autores y, por tanto, tampoco son exploradas. No obstante, veremos más tarde que hay otras evidencias para el caso norteamericano que podrían aportar algunas pistas en este sentido.

El estudio de 47 prefecturas japonesas entre 1930 y 1990, con cortes de cada cinco años arrojó resultados similares a los de Estados Unidos. De los siete períodos considerados, en tres de ellos (1955-1960, 1965-1970, y 1980-1985) el signo es contrario al esperado. No obstante, cuando se consideran los choques sectoriales o exógenos, ninguno de los períodos muestra un signo diferente al esperado. Adicionalmente, el valor promedio del coeficiente es semejante al 2% y la introducción de *dummies* regionales no hace modificar significativamente los valores estimados del coeficiente. Se puede concluir entonces que hay convergencia  $\beta$  entre las prefecturas de Japón. No obstante, la velocidad del período de convergencia habría sido significativamente mayor antes de 1955 que posteriormente a esta fecha. La convergencia  $\sigma$  se presenta también, con la excepción de la década de 1930 y posterior a 1980 (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.393-398). En este caso, como en el de los Estados Unidos, los momentos de divergencia  $\sigma$  tienden a coincidir con los de divergencia  $\beta$ .

En síntesis, la convergencia  $\beta$  absoluta es la norma para estas economías regionales (USA, Japón y Europa) con el sorprendente resultado de una coincidencia en el valor del coeficiente. Se pueden interpretar estos resultados como congruentes con la teoría neoclásica del crecimiento y también con los modelos de difusión tecnológica. El análisis de la migración muestra que su tasa neta responde positivamente a los diferenciales de ingreso *per cápita* pero su consideración no modifica los coeficientes de convergencia estimados, sugiriendo con ello que juega solamente un papel menor en la explicación de estos procesos (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.413).

## **B. Teorías histórico estructurales de la convergencia y la divergencia económica regional**

Unos diez o quince años antes de la oleada de estudios, investigaciones y artículos relacionados con la teoría económica del crecimiento regional reseñada en la sección anterior, se publicaron una serie de estudios e informes sobre el mismo tema, con un enfoque algo diferente, con un énfasis histórico comparativo y aproximaciones principalmente estructuralistas (Bairoch, 1981; Williamson, 1981; Martin, 1984). Adicionalmente, aunque no hace parte de esta tradición, en esta sección discutiremos y presentaremos los resultados de un trabajo reciente de historia de las disparidades económicas (O'Rourke, 2001) que complementa y amplía la perspectiva desarrollada por los otros trabajos.

Las características o rasgos comunes compartidos por estos trabajos, que justifican su agrupamiento en esta sección son los siguientes. Un primer rasgo distintivo es el de tratarse de estudios de historia económica comparativa de largo plazo. El plazo de estudio pretende abarcar el período que se inicia con la revolución industrial moderna. Un segundo rasgo es el esfuerzo por hacer una medición precisa de las características más significativas de esa historia económica, en particular, la evolución de las disparidades económicas espaciales, sean éstas inter o intranacionales. El tercero, es el énfasis otorgado a los cambios económicos estructurales considerados en este caso como las variables independientes o explicativas y no única y exclusivamente como procesos exógenos o choques externos como es la tendencia en el trabajo de Barro y Sala-i-Martin (1995a).

Como se verá más abajo, especialmente en Williamson (1981), el enfoque que inspira estos trabajos parece ser una interesante mezcla de la teoría de François Perroux de los polos de crecimiento y de los modelos neoclásicos de crecimiento. Se parte del hecho, demostrado convincentemente por estos trabajos, del carácter desigual del desarrollo y de su impacto generador de desequilibrios económicos territoriales de magnitudes inéditas: éste es el sentido del trabajo de historia económica adelantado por Bairoch (1981), en el trabajo acá reseñado y en el resto de su trayectoria, lo mismo que concuerda con los postulados del crecimiento polarizado formulados por Perroux. Este hecho es observado a través de las explicaciones de la industrialización, de sus orígenes y formas de difusión por medio de la identificación de una serie de factores que permiten entender las fuentes del crecimiento económico diferencial: de allí su componente estructural. Finalmente, se considera el papel jugado por los mercados factoriales, sus posibles imperfecciones o su amplitud y flexibilidad, para identificar el papel de los supuestos neoclásicos en la difusión espacial de los procesos de crecimiento.

### **1. La fragmentación del mundo desarrollado y no desarrollado**

El trabajo de Paul Bairoch (1981) pone la evolución de las disparidades económicas internacionales en perspectiva de largo plazo, desde inicios de la revolución industrial, poniendo en evidencia que: (a) después de la revolución industrial, los niveles de desigualdad en los indicadores de crecimiento económico internacional alcanzan magnitudes sin precedentes, y (b) coexisten dos tendencias de sentido diferente, como son la convergencia al interior de los grupos de mayor desarrollo relativo, y la divergencia creciente entre los países hoy desarrollados y los conocidos como parte del tercer mundo.

Tomando una muestra de 6 países<sup>4</sup> hoy día considerados desarrollados y 7 países<sup>5</sup> considerados por el autor como subdesarrollados en el momento de publicación del artículo, para períodos previos<sup>6</sup> a sus procesos de modernización económica e industrialización:

---

<sup>4</sup> Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Rusia, Suecia y Japón.

“las diferencias de ingresos<sup>7</sup> se extienden entre 130 y 200 dólares, una brecha de 1,0 a 1,5. Después de considerar varios elementos que amplían un poco este margen, la diferencia máxima debió estar probablemente de 1,0 a 1,4-1,6” (Bairoch, 1981, p.5).

Posteriormente a estas fechas, es decir ya iniciados en forma los procesos de industrialización y modernización contemporáneas, estas brechas tienden a ampliarse incesantemente hasta alcanzar diferencias de 1 a 8 alrededor de 1970:

“Alrededor de 1872-1876, los países desarrollados, con cerca del 31% de la población mundial, concentraban alrededor del 50% del ingreso mundial. Esto implica que la brecha en los promedios de ingreso estaba ya en el rango de 1,0 a 2,2. Esta diferencia alcanzó los 3,4 por 1913; 5,2 en 1950; 7,2 en 1970 y 7,7 en 1977” (Bairoch, 1981, p.8).

Esta brecha, medida en términos de capacidad de compra ascendía, por las mismas fechas (1977) a cerca de 15 (Bairoch, 1981, p.9).

Al interior de los países desarrollados se presenta una tendencia diferente. Observando el comportamiento histórico de los ocho países con ingresos más altos en el mundo (para la época de elaboración de este artículo, obviamente), las brechas de ingreso tendieron a incrementarse hasta alcanzar un máximo por los años 1950 y experimentar posteriormente una rápida caída.

“Antes de la primera guerra mundial, entre los ocho países más ricos del mundo había cuatro que aún eran no industriales (Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Dinamarca). Alrededor de 1800, la brecha entre los tres más pobres y los tres más ricos del grupo de los más desarrollados, estaba apenas en el rango de 1,0 a 1,5; a los comienzos de 1860 había alcanzado 2,9 y en 1913, 4,0. (...) En 1950 la brecha entre los tres más pobres y los tres más ricos en el mundo desarrollado era todavía de 1,0 a 5,4: y en 1970 se había reducido a 1,0 a 3,0” (Bairoch, 1981, p.9-10, 12).

Estas conclusiones son corroboradas y ampliadas por estudios más recientes de convergencia económica internacional. A través de la observación de la varianza en las tasas de ingreso *per cápita* al interior de los países de la OCDE (Andrés, Boscá y Doménech, 1998, p.238) confirman la presencia de convergencia al interior de los países más desarrollados y agregan, además, la evidencia de la existencia de divergencia en continentes de menor desarrollo relativo: para el lapso de 1960 a 1990, mientras para los países de la OCDE esta varianza en el ingreso *per cápita* descende de casi 0,5 a casi 0,3, mientras en Asia y en África ascienden de 0,5 a casi 0,8 en el primero y 0,6 en el segundo.

Adicionalmente, el trabajo de estos mismos autores permite apreciar que la tendencia a la convergencia internacional entre los países de mayor desarrollo relativo, esta vez mirada como convergencia  $\beta$ , no es un proceso lineal ni irreversible pues, como resultado de la crisis de los años 1970 parece haberse detenido e, incluso, cambiado de sentido.

“Como hemos visto en la gráfica 1, el desempeño de los países de la OCDE después de la Segunda Guerra Mundial es uno de los mejores ejemplos de convergencia económica. (...) Sin embargo, en otros estudios hemos encontrado que incluso en ese período la convergencia en la OCDE no es estable ni entre países ni entre períodos más cortos” (Andrés, Boscá y Doménech, 1998, p.248).

<sup>5</sup> Egipto, Gana, India, Irán, Jamaica, México y Filipinas.

<sup>6</sup> Este período oscila entre 1700 y 1885 para el grupo de países desarrollados y entre 1887 y 1902 para los subdesarrollados.

<sup>7</sup> Medidos como producto interno bruto (PIB) a precios de mercado en dólares de 1960

Tomando como universo los países de la Unión Europea, Puga (2001, pp. 3-5), obtiene una conclusión que ratifica la existencia de procesos de convergencia al interior de grupos de países de mayor desarrollo relativo. Para diferentes medidas de desigualdad, normalizadas a 100 en 1950, Puga (2001, p.3-5), muestra que para 1990 han descendido a valores que oscilan entre 60 y 20, dependiendo del indicador utilizado.

Esta discrepancia en el comportamiento de las brechas de ingreso entre países ricos y pobres y al interior de los hoy desarrollados confirmaría la validez de las restricciones teóricas impuestas al modelo de convergencia propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1995a): esta convergencia es predecible entre países con altos grados de homogeneidad macroeconómica y estructural pero, no necesariamente, entre países con tan grandes diferencias como los desarrollados y los del tercer mundo. Adicionalmente, la perspectiva histórica pone en evidencia el papel desempeñado por la revolución industrial como generadora de disparidades económicas de magnitudes totalmente desconocidas en la historia reciente de la humanidad:

“Esto nos lleva a otro raro accidente histórico: la revolución industrial. Ha sido un muy potente y singular factor generador de crecimiento y de bienestar y un muy especial generador de desigualdades económicas a los niveles internacional y regional” (Bairoch, 1981, p.16).

Por otro lado, aún en países con tendencia a la convergencia, su comportamiento de largo plazo es cíclico con fases de creciente divergencia y otras de convergencia.

## 2. La experiencia histórica de los Estados Unidos

En acuerdo con la conclusión señalada por Bairoch (1981), Williamson (1981) especifica un modelo explicativo de las diferencias en los niveles regionales de ingreso *per cápita* en función de los principales componentes del gran “desequilibrio” económico desencadenado por las fuerzas de la industrialización. Partiendo de definir la desigualdad regional como la varianza en los niveles regionales de ingreso *per cápita*  $V$ , o bien como el cuadrado de esta variación  $V^2$ , ella puede ser descompuesta en las diferentes “fuentes de crecimiento regional”, a saber:

$$V^2 = A + B + C + (F.G) + (2H.J) \quad (1.1)$$

Donde,  $A$ , denota la contribución de la varianza en los ingresos *per cápita* de los trabajadores no agrícolas;  $B$ , la contribución de los ingresos *per cápita* de los trabajadores agrícolas;  $D$ , es una de las fuentes que más interés ha despertado en los estudios del crecimiento regional y es la contribución de la industrialización a la productividad agregada de las regiones (estados en este caso). Este término  $D$  tiene dos componentes  $F$  y  $G$ , la brecha promedio de productividades entre dos sectores y la varianza en los niveles de industrialización propiamente dichos, efectos que han sido denominados desplazamiento diferencial, el primero, y desplazamiento proporcional, el segundo (Williamson, 1981, p.379-380).

Dados estos factores o fuentes explicativas de las diferencias de crecimiento regional, la persistencia de estas fuerzas de desequilibrio dependerá de dos condiciones: (a) el tamaño del impacto inicial y su persistencia en el tiempo y (b) la velocidad del ajuste interregional efectuado a través de los mercados de factores. Para el caso de la historia norteamericana en las fases de surgimiento de abruptos desequilibrios como 1850 y 1930, este proceso dependió de la velocidad en el ajuste de los mercados laborales (Williamson, 1981, p.381). En efecto, la tasa de crecimiento del trabajo poco calificado en los estados más desarrollados sobrepasó el promedio nacional, tanto por la migración proveniente de los estados más atrasados, como por la llegada de migrantes internacionales. Ambas fuerzas históricas han tenido un impacto semejante, como es el de aumentar la relación capital-trabajo en los estados más atrasados, mientras tiende a caer en los más desarrollados, acercándose a los promedios nacionales (Williamson, 1981, p.381). Otra fuerza de

equilibramiento debe ser tenida en cuenta: las nuevas tecnologías, centradas en sectores no agrícolas y con una localización regional muy específica en un principio tienden a difundirse hacia otros sectores no agrícolas menos específicos en su localización. Más importante aún, estas nuevas tecnologías también tienden a difundirse al interior de cada sector hacia otras regiones. Esta tasa de difusión ha dependido de la capacidad de las regiones pobres para desarrollar habilidades en los sectores más dinámicos (Williamson, 1981, p.382).

El estudio econométrico adelantado por Williamson (1981, p.383), utilizando la información del ingreso *per cápita* estatal desde 1840 arrojó los siguientes resultados:

“Las disparidades económicas regionales en los Estados Unidos muestran las siguientes tendencias de largo plazo:

Primero, entre 1840 y 1880 prevaleció una tendencia a la convergencia regional al interior del norte, resultado consistente con el carácter desbalanceado del crecimiento industrial inducido en las etapas iniciales de la industrialización.

Segundo, y en contraste, para el mismo período, se dio un proceso de divergencia regional entre el norte y el sur —el bien conocido impacto de la Guerra Civil.

Tercero, entre 1880 y 1900, la convergencia tuvo lugar a lo largo de todo el país —resultado consistente con el carácter relativamente balanceado del crecimiento sectorial de la tasa de crecimiento de la productividad de los factores (TFPG). La convergencia fue más pronunciada en el norte, sugiriendo que en el sur había fuerzas adicionales inhibitorias de la misma.

Cuarto, esta tendencia a la convergencia en el largo plazo fue interrumpida entre 1900 y 1929. Por tanto, éstas fueron décadas de divergencia regional en los ingresos *per cápita*, especialmente a lo largo de los veinte. Una vez más, el resultado es consistente con la evidencia del desbalance tecnológico intersectorial durante el primer tercio del siglo XX. Esta divergencia fue aún más pronunciada en el norte, sugiriendo la presencia de otras fuerzas específicas al sur que tendieron a contrarrestar el impacto del crecimiento desbalanceado.

Quinto, el período 1929-1970 presenta convergencia por todas partes, un resultado consistente con el crecimiento balanceado, típico de mediados del siglo XX”.

En la explicación detallada de los comportamientos de la convergencia en cada uno de los períodos señalados, las relaciones económicas campo-ciudad, la modernización de la producción agropecuaria y la flexibilidad del mercado laboral, juegan un papel fundamental. Por ejemplo, en el proceso de convergencia económica regional al interior del norte, la convergencia en las productividades agrarias jugaron un muy importante papel, al lado del descenso en la brecha de productividades rurales y no rurales que desempeñaron el papel protagónico (Williamson, 1981, p.385). Se habría producido un proceso de difusión interestatal de la modernización de la producción agrícola en el norte, acompañado de una brecha decreciente entre la productividad del trabajo agropecuario y no agropecuario. Este patrón se repitió posteriormente en la explicación de las tendencias a la difusión de la convergencia hacia el sur y entre el norte y el sur: el descenso en la brecha de productividades entre sectores explica el 43% de la convergencia experimentada entre 1880 y 1970. Al interior de este componente, la convergencia en los ingresos rurales explica el 100% de esta evolución (Williamson, 1981, p.385).

El contraste entre los procesos de convergencia al interior del norte y entre el norte y el sur, ponen de presente una serie de muy interesantes y significativas semejanzas y diferencias. En cuanto a las semejanzas, es de destacar que las fuentes de convergencia son muy parecidas: la caída en las brechas de productividad explica el 33%; la convergencia en los ingresos sectoriales *per cápita* de

los trabajadores, explica el 29%, la totalidad de la cual está explicado por la convergencia en los ingresos de los trabajadores agrícolas; la convergencia en las estructuras de producción cuenta en un porcentaje menor, el 18% (Williamson, 1981, p.386). Las principales diferencias a ser destacadas son: primero, la convergencia en la productividad agraria es mucho más fuerte a nivel nacional que al interior del norte; segundo, mientras las diferencias entre productividad agrícola y no agrícola crecen en el norte durante el período de 1900 a 1929, están cayendo a nivel de la economía nacional. Esta discrepancia se debe al comportamiento particular de los precios del algodón, cultivo propio del sur, que crecieron extraordinariamente entre 1900 y 1920 y entre 1929 y 1950 (Williamson, 1981, p.387). En estas condiciones, parece claro que el desarrollo de la industria textil en el norte empujó el desarrollo económico del sur a través de la expansión del cultivo del algodón, de su modernización tecnológica y de la consolidación de sus precios relativos.

Las principales implicaciones derivadas de los resultados obtenidos del seguimiento de las disparidades económicas regionales propuestas por Williamson (1981, p.389), son:

“[Primero, hay evidencia de poca consistencia entre las tendencias de la desigualdad agregada y regional.]<sup>8</sup> La implicación parece ser que las tendencias en la varianza del ingreso entre estados nunca han sido un ingrediente importante en las tendencias de la desigualdad agregada y que las tendencias de la desigualdad al interior de los estados han dominado el panorama.<sup>9</sup> Segundo, la importancia concedida por la literatura especializada a las fallas de mercado parece haber sido desproporcionada. Las brechas en el ingreso sectorial y los diferenciales de salario son difícilmente lo mismo, aunque la literatura parece haber sugerido lo contrario”.

Las desviaciones en los niveles salariales regionales y nacionales no sobrepasan el 1% y darían lugar a rechazar la falsa creencia de la existencia de fallas del mercado laboral.

Puede decirse que, en términos generales y para el caso de los Estados Unidos, las conclusiones obtenidas por Williamson (1981), coinciden con las de Barro y Sala-i-Martin (1995a). En ambos casos se señala que posteriormente a 1880 la tendencia dominante es a la convergencia económica regional. Adicionalmente, algunos de los factores explicativos explorados por Williamson (1981), podrían servir para apoyar los supuestos y las bases teóricas sobre las cuales se construye el modelo neoclásico de crecimiento y las adaptaciones propuestas por Barro y Sala-i-Martin (1995a): la movilidad del factor trabajo especialmente y la relativa versatilidad económica y social en la difusión de los cambios tecnológicos estarían a la base de esta secular y relativamente estable tendencia hacia la convergencia.

Hay, no obstante, dos discrepancias mayores que vale la pena destacar. La primera es más aparente que real y proviene de la diferencia en los períodos de análisis. Williamson (1981), identifica la presencia de una discrepancia y de una fragmentación económica regional entre norte y sur para el período previo a 1880. Barro y Sala-i-Martin (1995a), no encuentran evidencias de esta fragmentación en la medida en que su período de estudio es posterior a 1880. Podría pensarse entonces que la Guerra Civil habría creado las condiciones políticas para una integración socioeconómica de todo el territorio nacional, como es la que haberse producido en efecto a lo largo de todo el siglo XX.

La segunda tiene que ver con el período de 1900 a 1929, identificado por Williamson (1981), como de divergencia, en tanto que para Barro y Sala-i-Martin (1995a), ésta se localiza estrictamente en la década de los años 1920. Adicionalmente, vale destacar las diferencias de enfoque e interpretación teórica de la evidencia empírica de los períodos donde no se presenta la convergencia. Mientras que para Williamson (1981), estos períodos son tratados como fases de

---

<sup>8</sup> Este contraste no lo hace en el artículo y probablemente es retomado de algún otro de los trabajos del autor.

<sup>9</sup> Este resultado remite a la discusión de política planteada en el cuarto capítulo de este documento.

transición y cambio tecnológico, debidos al proceso de industrialización e influenciados por las migraciones internacionales, en Barro y Sala-i-Martin (1995a), se les da un tratamiento de “perturbaciones externas y *shocks*”. La aproximación de Williamson (1981), podría ser incluso más consistente con el modelo de Barro y Sala-i-Martin (1995a), pues despeja la falsa creencia de un proceso uniforme y lineal de convergencia a lo largo de casi un siglo, contradictorio con la presencia de cambios tecnológicos y organizacionales de gran importancia en varias fases del siglo.

Las implicaciones de política regional derivadas por Williamson (1981), se convierten en representativas de una muy fundamentada posición que destaca la importancia de la movilidad de las personas en el territorio como principal medio de igualación de oportunidades y de desempeño, en contra de una alternativa distinta de concederle importancia a las desigualdades entre los lugares como generadoras de inequidades. Esta posición, vale aclararlo, tiene sentido y vigencia en el contexto del proceso histórico norteamericano que, como se vio, está marcado por la presencia de un mercado laboral amplio y flexible y relativamente pocas barreras a la difusión tecnológica intersectorial e interregional. Las condiciones políticas específicas de este país, de la expansión de su frontera económica interna, y de su alta integración infraestructural estarían a la base de la explicación de los resultados obtenidos y de las enseñanzas de política extraídas. Al mismo tiempo, y por contraste, anuncian la necesidad de pensar la especificidad del caso latinoamericano, caracterizado por una mayor segmentación del mercado laboral, procesos de integración económica territorial segmentados y focalizados, y separaciones persistentes entre campo y ciudad, fenómenos todos con, al parecer, muy importantes implicaciones sobre la evolución y el comportamiento de las disparidades económicas territoriales.

### **3. Algunas aplicaciones del enfoque estructural en América Latina**

A principios de los años 1980 se hizo un conjunto de estudios de las disparidades regionales para tres países de América Latina, con un enfoque cercano al que hemos denominado histórico estructural. El resultado de estos trabajos fue recogido por Martín (1984) a partir de la investigación realizada por Arturo León (s/f), para Panamá, Colombia y Venezuela.

Estos estudios toman como punto de partida una de las consideraciones y conclusiones centrales de Williamson (1981), puesto que consideran que las desigualdades económicas territoriales son importantes en la medida en que llegaran a ser una fuente de explicación y determinación de las desigualdades sociales y personales de bienestar e ingresos.

“Cuál sería entonces un enfoque adecuado para el tratamiento de las disparidades regionales y cuál es su relevancia para el diseño de políticas? Quizás el verdadero punto de inflexión en el tratamiento contemporáneo del tema corresponda a la consideración de las disparidades territoriales como una dimensión de las disparidades sociales en la distribución del ingreso” (Martín, 1984, p.8).

De acuerdo con esta posición, el trabajo se propone explicar los diferenciales de ingreso y bienestar en función de los factores que pueden determinar su comportamiento. Estos factores, como se mencionó arriba, son de naturaleza estructural:

“La hipótesis central que guió los tres estudios citados es que las disparidades interregionales de ingreso están básicamente determinadas por las formas específicas de inserción de la fuerza de trabajo en estratos cualitativamente diferenciados del sistema productivo, estratos que a su vez se concentran en áreas o regiones diferenciales del territorio” (Martín, 1984, p.10).

Para comenzar, se hizo una exploración que permitió diferenciar la contribución a la desigualdad total del ingreso de dos fuentes distintas como son, las diferencias entre jurisdicciones y las diferencias al interior de las jurisdicciones o los territorios.

“A efectos de medir esta contribución se utilizó un procedimiento de descomposición basado en el Índice de Theil. Este procedimiento permite cuantificar qué parte de la disparidad total,  $I$ , en la distribución del ingreso se explica por la disparidad entre los ingresos medios por jurisdicción y qué parte se explica por las disparidades interpersonales al interior de cada jurisdicción” (Martín, 1984, p.12).

**Cuadro 1**  
**DESCOMPOSICIÓN DE LAS DISPARIDADES TOTALES**  
(Porcentajes)

Disparidad	Panamá	Venezuela	Colombia
Total	100	100	100
Entre jurisdicciones	22,4	10,2	13,2
Intra jurisdicciones	77,6	89,8	86,8

**Fuente:** “Disparidades regionales y pobreza”, Juan Martín, Documento CPRD-B/31, Programa de Capacitación, ILPES-CEPAL, p. 13, cuadro 2 (1984).

Como se aprecia en el cuadro, el factor determinante en la explicación de las disparidades en el ingreso personal son las diferencias al interior de las jurisdicciones. No obstante, no es de despreciar la contribución proveniente de las diferencias entre jurisdicciones que oscila entre un 10% en Venezuela y un 22% en Panamá.

Estas diferencias de ingreso entre jurisdicciones se explican:

“por la existencia de estratos muy diferenciados desde el punto de vista de su productividad media y de las formas de organización técnico social de cada uno de los sectores productivos. Para medir este efecto se utilizó la clasificación cruzada, sector de actividad y categoría ocupacional y se aplicó, a los datos así estratificados, un procedimiento de descomposición de los ingresos medios jurisdiccionales basado en el método diferencial-estructural” (Martín, 1984, p.13).

El componente estructural registra las diferencias en la composición sectorial y categorías socio ocupacionales y el diferencial capta las diferencias promedio entre regiones. Los resultados fueron bastante contundentes pues:

“la diferencia de conformación de la estructura productiva de las jurisdicciones explica alrededor de la mitad de las disparidades interjurisdiccionales de los ingresos medios” (Martín, 1984, p.14).

Para terminar (cuadro 2), se hizo una medición de los distintos factores conjugados para explicar las desigualdades en los ingresos personales. Tomando conjuntamente las jurisdicciones y las diferencias campo ciudad, lo territorial como factor explicativo de las diferencias de ingreso personal resulta jugando un papel importante para Colombia y Panamá. Si se tiene en cuenta que otros factores están influenciados indirectamente por la localización, como puede ser el caso de las oportunidades de educación o el sector de actividad, la incidencia de lo territorial se convierte en fundamental, en contra de la primera conclusión establecida por este estudio.



**Cuadro 2**  
**FACTORES INDIVIDUALES:**  
**PROPORCIÓN DE LA VARIANZA TOTAL EXPLICADA POR CADA FACTOR**

<b>Factor</b>	<b>Panamá</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Colombia</b>
Área urbana-rural	0,12	0,08	0,10
Jurisdicciones	0,17	0,06	0,14
Educación	0,30	0,30	0,20
Categoría ocupacional	0,17	-	0,17
Sector de actividad	-	-	0,20
Inserción productiva	-	0,34	0,30

**Fuente:** "Disparidades regionales y pobreza", Juan Martín, Documento CPRD-B/31, Programa de Capacitación, ILPES-CEPAL, p.17, cuadro 5a (1984).

Este efecto conjugado y escondido de lo territorial a través de otros factores se investigó explícitamente (cuadro 3), a través de la asociación entre variables.

**Cuadro 3**  
**FACTORES CONJUNTOS: PROPORCIÓN DE LA VARIANZA TOTAL EXPLICADA**

<b>Factor</b>	<b>Panamá</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Colombia</b>
Área urbana-rural	0,040	0,009	0,004
Educación	0,061	0,093	0,104
Categoría ocupacional	0,171	-	-
Sector de actividad	-	-	-
Inserción productiva	-	0,157	0,143
<b>Subtotal 1</b>	<b>0,272</b>	<b>0,259</b>	<b>0,251</b>
Asociación	0,218	0,125	0,203
<b>Subtotal 2</b>	<b>0,490</b>	<b>0,384</b>	<b>0,454</b>

**Fuente:** "Disparidades regionales y pobreza", Juan Martín, Documento CPRD-B/31, Programa de Capacitación, ILPES-CEPAL, p.18, cuadro 5b (1984).

“El hecho más significativo es, sin embargo, la explicación que aporta la asociación entre las tres variables y que, en todos los casos, excede a la contribución individual de cada uno de los factores considerados. Este resultado confirma la necesidad de adoptar un enfoque de análisis de las disparidades regionales que integre las modalidades de inserción productiva, los niveles de calificación de la fuerza de trabajo y su distribución territorial” (Martín, 1984, p.19).

A pesar de que obviamente estos resultados no son directamente comparables con los obtenidos por Williamson (1981), para los Estados Unidos, sí permiten algunas analogías e inspiran algunas reflexiones. El peso de los distintos factores en la explicación de las diferencias personales en el ingreso sugiere la presencia de barreras a la difusión espacial de las actividades económicas más dinámicas y la universalización de las oportunidades de educación. Estos factores que para el caso de los Estados Unidos habrían podido jugar a favor de la convergencia, para estos países de América Latina podrían estar operando en sentido contrario.

#### **4. Globalización y disparidades económicas**

O'Rourke (2001, p.1) hace un análisis comparativo de dos coyunturas económicas mundiales conocidas por haber experimentado acelerados procesos de globalización, entendidos como:

“declinantes barreras al comercio, la migración, los flujos de capital, la Inversión Extranjera Directa y las transferencias tecnológicas”.

Su propósito es examinar las relaciones que hayan podido existir entre el comercio, la migración, los flujos de capital, por un lado, y las desigualdades (entre países y a su interior), por el otro.

En esta sección solamente se comentarán los resultados en cuanto a las tendencias en la evolución de la desigualdad en el largo plazo, obtenidos por O'Rourke (2001), a partir del trabajo de Bourguignon y Morrison (1999) realizado con información de PIB real *per cápita*, población y participación de quintiles de ingresos para 33 grupos de países entre 1820 y 1992. Las principales conclusiones son:

a) La desigualdad mundial se ha incrementado sustancialmente desde 1820 puesto que entre 1820 y 1910 el coeficiente de Theil se incrementó de 0,533 a 0,799, es decir cerca de un 50%. Posteriormente, la desigualdad permaneció estable hasta 1960. Finalmente, entre 1960 y 1992 el coeficiente de Theil aumentó a una tasa de 0,093 por década, muy semejante a la presente durante el siglo XIX.

b) El aumento en la desigualdad a lo largo del período considerado ha corrido principalmente por cuenta del aumento en la desigualdad entre países, dado que la desigualdad al interior de los países tendió mas bien a descender.

c) La cesación de la tendencia al incremento en la desigualdad en el período de entre guerras se debió principalmente a la dramática caída de la desigualdad al interior de los países, la cual cayó de 0,5 en 1910 a 0,323 en 1950.

d) Mientras que la desigualdad al interior de los países era la fuerza dominante en el mundo a principios del siglo XIX, su importancia se ha deteriorado a lo largo del tiempo y desde la Segunda Guerra Mundial es la desigualdad entre países la que ha jugado el papel preponderante en la evolución de la desigualdad total (O'Rourke, 2001, p.16-17).

e) Finalmente, la divergencia económica internacional de la que se ha hablado parece haber empezado a ser reemplazada por una tendencia a la convergencia.

“Melchior *et al.* (2000) calculan (con ponderaciones demográficas) coeficientes de Gini para la distribución del ingreso mundial utilizando datos de ingreso *per cápita* para 115 países. Encuentran que el coeficiente de Gini cae de 0,59 en 1965 a 0,52 en 1997, teniendo en cuenta que el despegue chino es la principal explicación de esta tendencia. (...) De acuerdo con Schultz, la convergencia desde este momento ha sido tan sólida que la desigualdad mundial (entre países y al interior de los países) ha comenzado a descender” (O'Rourke, 2001, p.17-18).

### **C. De la convergencia como tendencia a la medición de las estructuras de convergencia: las críticas y observaciones de Quah**

Quah (1995) señala algunas flaquezas y dificultades del modelo de convergencia propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1995a), al mismo tiempo que ofrece salidas y metodologías alternativas. En primer lugar, pone en evidencia la posibilidad de que el hallazgo reiterado de un 2% en el coeficiente  $\beta$  de convergencia pueda ser más el resultado de un comportamiento peculiar de algunas series de tiempo, que la verdadera expresión de un proceso de convergencia. En segundo lugar, pone de manifiesto que los resultados obtenidos para los cálculos de convergencia  $\beta$  y  $\sigma$  son reveladores de las tendencias promedio de las muestras pero poco informativos acerca del

comportamiento del conjunto. De esta manera, coeficientes de convergencia cercanos a lo predicho por la teoría neoclásica del crecimiento podrían darse a pesar de que las estructuras de distribución del ingreso de los países muestren procesos de polarización creciente, o de persistencia de la pobreza, contrarios al fundamento mismo de la pretendida convergencia y su fundamento primero:

“Las economías originalmente pobres están alcanzando a las inicialmente ricas? O, por el contrario, están atrapadas en una trampa de pobreza?” (Quah, 1995, p.1).

La primera observación o punto crítico deriva de preguntarse:

“¿si el coeficiente  $\beta$  de convergencia estimado en un 2%, puede surgir de una estructura sin relación alguna con la economía del crecimiento?” (Quah, 1995, p.4).

A esta interrogante, Quah (1995), ofrece una respuesta positiva explicada de la siguiente manera. Dada la forma como está expresada la ecuación básica de la convergencia, en donde el crecimiento presente es función del crecimiento pasado, existe la posibilidad teórica de obtener positivos resultados de convergencia como derivado de la presencia de una muy peculiar estructura de las series de tiempo, y no como fruto de un proceso real de convergencia económica. A esta peculiar estructura se le conoce como modelos de raíz unitaria.<sup>10</sup>

“Como en el caso de los resultados empíricos de convergencia  $\beta$ , este Teorema —de raíz unitaria— proporciona una invariante. Las perturbaciones  $\varepsilon$  pueden ser (relativamente) arbitrarias sin afectar la conclusión. Pueden tener diferentes varianzas. Pueden tener correlación serial, y cualquier proceso estacionario ARMA de  $\varepsilon$  está permitido. Ninguna de las circunstancias anteriores cambia la conclusión” (Quah, 1995, p.6).

La existencia de esta invariante tiene interés para la econometría de las series de tiempo pero es irrelevante para la teoría del crecimiento pues, en este caso, carece de cualquier sentido económico.

“Probablemente las regresiones de convergencia  $\beta$  son simplemente regresiones de raíz unitaria disfrazadas; probablemente la estabilidad de las tasas estimadas de convergencia solamente refleja la invariante del Teorema” (Quah, 1995, p.7).

Este caso es una posibilidad no descartable que, sin embargo, no agota las posibles explicaciones del hallazgo de la convergencia  $\beta$  en los distintos estudios. Hay que considerar otros aspectos problemáticos del modelo:

“No obstante, el pequeño experimento aleatorio sugiere que parte de la explicación podría ser una mera invariante estadística, interesante desde el punto de vista de la teoría econométrica y menos desde la perspectiva de la economía de la convergencia” (Quah, 1995, p.10).

Un segundo aspecto importante a tener en cuenta en los hallazgos empíricos de convergencia es que estos resultados reflejan el comportamiento del conjunto de la sección de corte transversal, pero no suministran información acerca de la evolución específica de la estructura de la distribución de los ingresos entre países. La importancia de conocer esta distribución deriva de y es justificada por la precisión que Quah (1995), hace de la pregunta sobre la convergencia:

“En la convergencia se está interesado en cómo una parte de la distribución se comporta con relación a otra; esto es lo que, después de todo, significa atrapar” (Quah, 1995, p.15).

---

<sup>10</sup> “Otras variables económicas, como los tipos de interés o la tasa de inflación, quizá no tienen tal tendencia, pero presentan una clara inclinación a permanecer durante largos períodos de tiempo por encima o por debajo de su valor central en la muestra. (...) Tales rachas de valores sistemáticamente por encima o por debajo de la media se deben a la existencia de una raíz unitaria en la estructura estocástica de la variable” (Novales, 1997, p.477).

En efecto, un determinado coeficiente de convergencia puede ser consistente con muy diferentes dinámicas de las distribuciones, bien sea de alta movilidad, de persistencia o de polarización.

Por esta razón, la convergencia debería ser analizada principalmente a través de técnicas que permitan entender y caracterizar estas posibles dinámicas de las estructuras de distribución para poder así responder con precisión la pregunta de si los países pobres están o no alcanzando a los ricos. Quah (1995), distingue varias dinámicas típicas, a saber: polarización, cuando los ricos se hacen cada vez más ricos, los pobres cada vez más pobres y el grupo medio tiende a desaparecer; estratificación, cuando persisten múltiples grupos de ingresos (más de dos que es el caso de la polarización); sobrepasamiento o divergencia, cuando dos economías con similares puntos de partida se distancian a través del tiempo y una de ellas se hace más rica que la otra (Quah, 1995, p.17). La alternativa que Quah propone, en la cual no se entrará en detalle, es la utilización de una función de probabilidad dinámica, denominada “Kernel” estocástico, que permitirá conocer la evolución a través del tiempo de la distribución de ingresos y caracterizarla dentro de los patrones típicos más arriba mencionados.

## **D. Los estudios recientes de convergencia y divergencia regional para América Latina**

Existe en América Latina un material relativamente abundante sobre el tema de la convergencia y la divergencia económica territorial. Esta abundancia relativa se explica en parte por el interés académico y político despertado por el trabajo de Barro y Sala-i-Martin (1995a), al igual que por algunas investigaciones comparativas promovidas desde entidades multilaterales como el BID. Como es costumbre, ni siquiera las investigaciones realizadas a través de trabajo en red ofrecen las condiciones de comparabilidad necesarias para asegurar la compatibilidad de las cifras ni de las conclusiones derivadas. No obstante, el material es rico y sugestivo y permite establecer una serie de observaciones que hacen posible elaborar algunas hipótesis interpretativas y, además, podrían dar lugar, en el futuro, a trabajos de profundización y comparación más sistemáticos.<sup>11</sup>

### **1. México**

El caso de este país será observado a través de los resultados de dos trabajos de Esquivel (1999 y 2000) y de un trabajo de Messmacher (2000). El primer trabajo de Esquivel (1999) se centra en el análisis de la convergencia absoluta entre los estados y regiones de México.

“Entre 1940 y 1995 el ingreso real *per cápita* en México creció a una tasa de casi 2% al año, lo que permitió que el ingreso *per cápita* se triplicara durante ese período. En términos de las disparidades regionales (...) en 1940 el ingreso *per cápita* del Distrito federal era de aproximadamente 9,4 veces el ingreso del estado de Oaxaca, mientras que para 1995 este cociente se había reducido a sólo 5,4” (Esquivel, 1999, p.738).

“Otra característica importante del desarrollo regional en México es la relativa inmovilidad de los estados más pobres. Así, mientras parece haber un cierto reacomodo en las posiciones de los estados en la parte media y superior de la distribución entre 1940 y 1995, es claro que prácticamente no ha habido movilidad entre los estados más pobres” (Esquivel, 1999, p.739).

---

<sup>11</sup> La amplitud y el alcance del material revisado en este documento han estado determinados por el hecho de haber dado prelación a aquellos trabajos alcanzables a través del Internet.

La existencia de convergencia absoluta es comprobada a través del resultado de la correlación simple entre el nivel del ingreso *per cápita* del Estado para 1940 y la tasa de crecimiento del mismo para el período 1940-1995:

“Un análisis de regresión simple genera un estimador de la pendiente que estadísticamente significativo y que se ajusta más o menos bien a los datos observados ( $R^2 = 0,51$ )” (Esquivel, 1999, p.739).

Adicionalmente, durante el mismo período también se ha reducido la varianza en las tasas del ingreso *per cápita* estatal, aunque:

“la mayor parte de la reducción en la dispersión del producto *per cápita* entre 1940 y 1995 en realidad ocurrió entre 1940 y 1960. A partir de 1960 la dispersión en el ingreso *per cápita* se ha mantenido relativamente constante” (Esquivel, 1999, p.740-741).

El valor del coeficiente  $\beta$  de convergencia estimado para este período fue de 0,012 y fue significativo a nivel estadístico. No obstante, es bastante bajo comparado con lo encontrado para el caso de los Estados Unidos y relativamente inestable a lo largo del tiempo:

“La regresión (2) muestra que la tasa de convergencia entre 1940 y 1960 fue mucho más alta que la convergencia para todo el período (3,2 versus 1,2% por año). En contraste, la estimación de la convergencia absoluta entre 1960 y 1995 es de sólo 0,9% al año y es estadísticamente distinta de cero sólo a 10% del nivel de significancia” (Esquivel, 1999, p.743).

El análisis de convergencia también se hizo aproximándose al concepto de convergencia condicional. Los estados de la federación se subdividieron en 7 grandes regiones. Comparando los niveles de ingreso *per cápita* promedio en 1940 con las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* entre 1940 y 1995 se verifica la existencia de convergencia pues se presenta una correlación negativa significativa con un  $R^2$  del 58%. De la misma manera se verifica un descenso en la desviación estandar del ingreso *per cápita* regional a lo largo del período al pasar de 0,462 en 1940 a 0,359 en 1995. En términos de estructura y jerarquía regional:

“se concluye que existe un importante grado de inmovilidad en la distribución económica regional, en particular en lo que se refiere a los extremos de la distribución. (...) La única fuente de movilidad entre las regiones se ha dado en la parte media de la distribución” (Esquivel, 1999, p.749).

Mientras la región Centro-Norte se ha rezagado, la Pacífico se ha ido desplazando hacia arriba.

Tal vez uno de los resultados más interesantes de este análisis regional tiene que ver con el hecho de que los coeficientes de convergencia aumentan cuando se les introducen *dummies* regionales:

“Los coeficientes estimados de la tasa de convergencia siempre son mayores cuando se incluyen variables ficticias regionales. (...) Por último, otra característica interesante de los resultados del cuadro 7 es que todos los coeficientes asociados a las variables regionales son positivos. Esto indica que, manteniendo constante el producto inicial *per cápita*, los estados que pertenecen a las regiones Norte, Pacífico, Golfo y Capital tienden a crecer más rápido que los estados que pertenecen a las zonas sur, centro y centro-norte del país”.

Esto supone de manera implícita que existen diferencias permanentes entre las distintas regiones del país. En este sentido, las variables ficticias regionales son una especie de ‘caja negra’ que intenta captar esas diferencias (posiblemente no observables) entre regiones” (Esquivel, 1999, pp. 749-750).

Cuadro 4

**MÉXICO: RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE CONVERGENCIA 1940-1995***(Sin dummies regionales ( $\beta_1$ ) y con dummies regionales ( $\beta_2$ ))*

Período	$\beta_1$	DS <sup>a</sup>	R <sup>2</sup>	N <sup>b</sup>	$\beta_2$	DS <sup>a</sup>	R <sup>2</sup>	N <sup>b</sup>
1940-1995	0,0116	0,0029	0,507	32	0,0164	0,0038	0,665	32
1940-1960	0,0323	0,0082	0,505	32	0,048	0,0102	0,673	32
1960-1995	0,0089	0,0048	0,134	32	0,0166	0,0093	0,225	32
1960-1980	0,0140	0,0076	0,128	32	0,0276	0,0147	0,236	32
1980-1995	0,0030	0,0052	0,012	30	0,0036	0,0082	0,048	30

**Fuente:** "Convergencia Regional en México, 1940-1995", *El Trimestre Económico*, vol. 66 (4), N° 264, octubre-diciembre G. Esquivel, cuadro 2, p. 742 (para los valores sin *dummies* regionales) y cuadro 7, p. 750 (para los valores con *dummies* regionales) (1999).

<sup>a</sup> Desviación estándar

<sup>b</sup> Número de observaciones

Para terminar, se exploró el peso explicativo de las migraciones y de la formación de capital humano en la explicación de las disparidades económicas regionales y en la lentitud del proceso de convergencia. Con respecto a las migraciones, no se encontró ninguna relación explicativa significativa, mientras que en el de la educación se encontró una contribución negativa:

"En conclusión, los resultados descritos sugieren que una posible explicación de la falta de convergencia regional en el ingreso *per cápita* en México a partir de 1960 es la creciente divergencia en la formación de capital humano entre las distintas regiones del país" (Esquivel, 1999, p.757).

Messmacher (2000) explora otras posibles explicaciones a esta tendencia a la congelación o reversión de la convergencia regional:

"analizar si las recientes reformas estructurales y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) han llevado a un aumento en la desigualdad regional en México" (Messmacher, 2000, p.2).

De acuerdo con las condiciones específicas en las que se dio este proceso en México, este autor espera que el impacto del tratado sobre la economía regional se haya producido por la vía de cambios estructurales:

"La estructura sectorial indica dos efectos de las reformas estructurales. Por un lado, una aceleración en el crecimiento del sector manufacturero, en especial en relación con otros componentes del PIB. Dicha aceleración ha ocasionado que tengan un mayor crecimiento los estados para los cuales las manufacturas representan una elevada proporción del producto estatal" (Messmacher, 2000, p.5).

Utilizando datos de Esquivel, este autor parte de la existencia de un proceso de estancamiento y reversión de la convergencia económica regional en México durante los años más recientes:

"Existe cierta evidencia a favor de un proceso de convergencia de 1970 a 1980, mismo que se aceleró en el período 1980-1985. Sin embargo, el proceso se revierte durante el período 1985-1993 y se vuelve a observar una débil evidencia de convergencia durante los años noventa" (Messmacher, 2000, p.8).

Por tanto, las disparidades económicas regionales han experimentado un proceso de convergencia lento (estadísticamente débil) y discontinuo, con poca evidencia a favor de una relación estrecha entre integración comercial y divergencia regional:

“Aunque no es evidente que las reformas estructurales y el TLCAN hayan llevado a una dispersión mayor que la observada en los últimos treinta años, el hecho es que no se han reducido las diferencias regionales” (Messmacher, 2000, p.8).

Para alcanzar el propósito central del trabajo se examinó la relación y el impacto directo del crecimiento manufacturero sobre el PIB de los estados mexicanos, sustentando la conclusión de una difícil asociación entre integración comercial y divergencia regional.

a) En primer lugar se constató que el desempeño de los sectores en las regiones correspondió al desempeño nacional, descartando ésta como fuente de explicación de las diferencias en el crecimiento de los estados:

“El primer ejercicio que se realizó para analizar la importancia de la estructura sectorial consistió en calcular el crecimiento anual que cada estado debería haber tenido si cada sector de la producción del estado hubiera crecido a la tasa nacional para ese sector, durante el período 1993-1998. (...) Se encontró que las diferencias entre la tasa de crecimiento real y la correspondiente a la estructura sectorial son reducidas, explicándose el 93,3% de la variación en tasas de crecimiento entre los estados por la estructura sectorial” (Messmacher, 2000, p.18).

b) En un segundo momento, para calcular el impacto de las diferencias sectoriales sobre el crecimiento económico de los estados:

“el ejercicio se repitió observando la variación en tasas de crecimiento en el tiempo y entre estados. Para ello, se utilizaron las tasas de crecimiento por año calculadas empleando la estructura sectorial real, sin agregarlas temporalmente, y dando la misma ponderación a cada estado. Se encontró que la estructura sectorial explica el 53,8% de la variación en tasas de crecimiento. Si, en cambio, se repite el ejercicio pero se pondera por el tamaño de los estados, al sumar el nivel de PIB obtenido para cada Estado, se obtiene que la estructura sectorial explica casi el 100% de la variación en la tasa de crecimiento” (Messmacher, 2000, p.21).

En las condiciones mexicanas, el impacto del TLCAN sobre la expansión manufacturera habría favorecido el crecimiento regional de los estados del norte y contribuido, por esta vía a equilibrar el desarrollo regional del país o, por lo menos y en el peor de los casos, no habría contribuido a aumentar la divergencia territorial.

## 2. Brasil

Las disparidades económicas regionales en este país son juzgadas como particularmente agudas:

“Brasil es conocido por sus altos niveles de desigualdad en el ingreso regional. (...) datos del PIB *per cápita* de los estados brasileños indican que sólo tres de ellos están por encima del promedio nacional, a saber, San Pablo, Río de Janeiro y Río Grande del Sur. (...) Es destacable que nueve de los diez estados más pobres están en el Nordeste, y tres de los cuatro estados del sudeste hacen parte del grupo de los cinco estados más ricos del país” (Azzoni *et al.*, 2000, p.6).

Los cálculos de convergencia económica regional realizados para Brasil arrojan resultados a favor de la hipótesis, aunque, estadísticamente hablando son algo frágiles. Por ejemplo, para el período 1960-1990, se encuentra una relación inversa entre el nivel inicial del ingreso *per cápita* y la tasa de crecimiento del mismo, pero con varias restricciones:

“El coeficiente estimado es negativo para todos los períodos, con excepción de la década de los sesenta, para la cual el coeficiente es positivo, aunque no significativo. En los años setenta, el coeficiente no es significativo, aunque presenta el signo correcto” (Pittella, 1999, p.224);

es decir, que para dos de las tres décadas examinadas la relación no es estadísticamente significativa.

**Cuadro 5**  
**BRASIL: RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE**  
**CONVERGENCIA. PERÍODOS DECENALES 1960-1991**  
*(Sin dummies regionales ( $\beta_1$ ) y con dummies regionales ( $\beta_2$ ))*

Período	$\beta_1$	R <sup>2</sup>	$\beta_2$	R <sup>2</sup>
1960-1991	-0,70	0,41	-1,19	0,54
1960-1970	0,89	0,07	0,62	0,08
1970-1980	-0,79	0,09	-1,03	0,15
1980-1991	-2,15	0,50	-2,43	0,54
Panel	-1,09	-	-1,35	-

**Fuente:** "Migrações e Convergência no Brasil: 1960-1961", Raquel Pittella, p. 225, cuadro 3, Revista Brasileira de Economía, abr/jun 1999.

No obstante, de manera semejante a lo observado para el caso de México, los resultados mejoran substancialmente cuando se introducen *dummies* regionales.

“En la columna (1’) de la tabla 3, se reportan los resultados para el caso de la convergencia condicional, cuando se incluyen las *dummies* regionales en la regresión (no presentadas para ahorrar espacio). En ese caso, el coeficiente negativo evidencia la existencia de convergencia intraregional. De forma general, los coeficientes son superiores a los del ejercicio anterior, con los mismos signos. La década de los sesenta continúa con su coeficiente de convergencia no significativo. El aumento en el valor absoluto de los coeficientes indica variación en la velocidad de la convergencia, sugiriendo que ésta difiere entre regiones. A pesar de esto, los coeficientes de las *dummies* son no significativos, indicando convergencia absoluta” (Pittella, 1999, p.226).

Otra semejanza con el caso mexicano es que no se encuentra una relación estadísticamente significativa entre la migración y la convergencia regional en Brasil (Pittella, 1999, p.227).

En otro estudio, utilizando datos de ingreso laboral *per cápita* mensual para la ocupación principal de los trabajadores, recogida a través de encuestas de hogares entre 1981 y 1996, Azzoni calculó los coeficientes de convergencia, con los siguientes resultados:

“El coeficiente estimado es muy pequeño y no significativamente diferente de cero, lo que básicamente implica la persistencia en las diferencias de ingreso *per cápita* interestatales. Es decir, no hay evidencia de convergencia absoluta en el Brasil durante el período analizado” (Azzoni *et al.*, 2000, p.17).

Por el contrario, cuando se introducen variables que permiten captar las diferencias socioeconómicas estructurales entre los estados y estimar la existencia de convergencia condicional, se obtienen resultados favorables:

“En síntesis, los resultados indican una alta velocidad de convergencia en el ingreso entre los estados del Brasil después de tener en cuenta las diferencias geográficas, en capital humano, participación laboral y condiciones de infraestructura y desarrollo humano” (Azzoni *et al.*, 2000, p.18).

Aunque los dos estudios citados coinciden en la fragilidad de la evidencia estadística, existe una discrepancia de resultados que vale la pena dejar señalada. El subperíodo en el que Pittella (1999), encuentra una tendencia a la convergencia alta y significativa (años 1980) se sobrepone a una parte substancial del período para el que Azzoni (1981-1996) rechaza la existencia de convergencia.



Una posible explicación, apoyada más en información indirecta que en mediciones explícitas y directas, sería que en la década de los años 1980 efectivamente se presenció un proceso de convergencia que posteriormente pudo haber sido neutralizado o incluso contrabalanceado por una tendencia a la divergencia retomada durante los años 1990. Esta explicación es, insistimos, una hipótesis interpretativa que tendría que ser verificada a través del procesamiento de información de primera mano.

Con respecto al proceso de convergencia de los años ochenta, hay información complementaria a los coeficientes  $\beta$  que apoya la hipótesis.

“Después de un siglo de concentración industrial en el Estado de San Pablo y de polarización en su área metropolitana, en las últimas décadas el proceso se invirtió, iniciando un movimiento de reversión de la polarización y de desconcentración hacia varias regiones del país. Como consecuencia, la participación del Estado de San Pablo y del área metropolitana de San Pablo en la producción industrial del país se redujo del 58% al 49% y del 44% al 26% respectivamente entre 1970 y 1990” (Diniz, 1995, p.10).

Este proceso habría sido el resultado de la conjugación de varios factores, tales como las deseconomías de aglomeración del área metropolitana de San Pablo, la acción del Estado en términos de inversión regional y construcción de infraestructura, la búsqueda de recursos naturales y la unificación del mercado, fruto del desarrollo del sistema de comunicaciones (Diniz, 1995, p.11).

No obstante, este mismo autor predice un impacto regional diferenciado de las políticas de apertura económica e integración regional que podrían favorecer tendencias a la reconcentración de la actividad económica regional y explicar la contención de la convergencia.

“El cambio en la política comercial podrá reforzar la reconcentración relativa de la producción industrial en el área más industrializada del país, con mejores condiciones de ganancia en eficiencia y capacidad de competencia en el mercado internacional. Esto porque el 80% de las exportaciones brasileñas se generan en la región centro-sur del país. Mercosur tendría entonces dos efectos conjugados, una expansión de las exportaciones industriales provenientes de las regiones más desarrolladas, acompañada de crecientes importaciones primarias que podrían afectar la producción agrícola y agroindustrial con efectos negativos en los tres estados del sur” (Diniz, 1995, p.30).

Esta tesis es compartida por Azzoni y Ferreira (1998) quienes, con datos de producción industrial más actualizados, muestran que la larga tendencia al descenso en la participación del Estado de San Pablo en la producción manufacturera se detiene en 1985, momento a partir del cual se conserva por los alrededores del 50% (Azzoni y Ferreira, 1998, p.87, gráfico 1). De la observación del gráfico 1, acabado de citar se deriva las peculiaridades de este período, que además del mantenimiento en la participación relativa de San Pablo en la producción industrial brasileña, estaría dada por la presencia de un ciclo muy marcado, con una cumbre en 1988 (54,5%), un valle en 1993 (52,5%), otra cumbre en 1995 (55%) y otro valle en 1997 (53%).

### 3. Perú

Odar (2002) hace una comparación de los métodos de Quah (1995), y Barro y Sala-i-Martin (1995a), para identificar y calcular los procesos de convergencia económica regional. Utilizando las distribuciones de Kernel se identifica la formación de dos grupos de departamentos que convergen hacia ingresos *per cápita* promedio totalmente diferentes. Mientras en 1961 los productos departamentales *per cápita* giraban en torno de la media nacional, para 1980 ya era visible la existencia de un segundo grupo cuyo ingreso *per cápita* giraba en torno de un promedio 4 veces el nacional. Para las observaciones de 1990 y 1996 esta estructura tiende a mantenerse (Odar, 2002, p.53, gráfico 3.1).

“En todo caso, una rápida inspección a los paneles del gráfico sugiere un aumento de la dispersión, al tiempo que se aprecia que la concentración alrededor de 1 de 1961 parece desdoblarse en dos *peaks* (uno mayor que 1, y el otro menor que 1) en 1996, mientras que una pequeña masa se ha agrupado alrededor de 4, aunque con fluctuaciones a lo largo del tiempo” (Odar, 2002, p.53).

Adicionalmente, para analizar la movilidad de los departamentos entre los diferentes estratos del ingreso, este autor utilizó las cadenas de Markov que le permitieron establecer una alta inmovilidad al interior del grupo de los más pobres y una mayor movilidad al interior de los grupos medios y altos.

“De ambos cuadros se desprende una persistencia muy fuerte de los departamentos más pobres a seguir siéndolo, con una probabilidad de 0,81. Sin embargo, en el caso de los departamentos más ricos, esa persistencia se reduce ostensiblemente, pues la probabilidad de que un departamento muy rico siga siéndolo después de 15 años es de sólo 0,63 en una cadena de 5 estados” (Odar, 2002, p.55-56).

Para el mismo período y en las mismas condiciones del análisis, la probabilidad de pasar del cuarto al quinto quintil es de 0,22.

No obstante, el análisis de las distribuciones a través del método del Kernel estocástico, sugerido por Quah (1995), no ratifica la existencia de dos segmentos económicos regionales sino que sugiere la existencia de convergencia absoluta. No obstante, se trata de una convergencia depresiva en la medida en que el acercamiento se produce más por el empobrecimiento relativo de los más ricos, que por el enriquecimiento de los más pobres.

“Sin embargo, la ‘base de atracción’ es una sola, y está situada en la parte inferior de la distribución. Esto nos indica una fuerte tendencia hacia el empobrecimiento relativo de los departamentos de mayores productos *per cápita* y, además, la persistencia en la situación de pobreza de los que inicialmente ya lo eran” (Odar, 2002, p.57-58).

El análisis de convergencia a través del procedimiento propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1995a), confirma las anteriores conclusiones pero agrega información acerca de su debilidad estadística.

“Pero además se aprecia que el coeficiente asociado al nivel inicial de PBI, a pesar de que experimenta un sesgo pro convergencia según la “Falacia de Galton” vista anteriormente, es muy pequeño (aunque significativamente diferente de 0, según el *test* de Wald)” (Odar, 2002, p.59).

Finalmente, para evaluar la posible existencia de dos regímenes de crecimiento se introdujo una variable *dummie* regional que separa los departamentos de la costa y los de la sierra. Los resultados del ejercicio estadístico sugieren conclusiones semejantes a las anteriores aunque ofrecen alguna información adicional.

“En dicho cuadro se aprecia que aún incluyendo las variables costa y sierra, en todos los casos el umbral es significativo. Sin embargo, lo importante es notar que mientras los departamentos de menores ingresos iniciales no convergen entre sí (o lo hacen de manera muy lenta, como se observa cuando el ‘*trimming*’ es 29%), los departamentos de mayores ingresos sí lo hacen” (Odar, 2002, p.63).

“Ello significa que en el Perú coexisten dos grupos de economías, las de altos y las de bajos ingresos iniciales, cada una con una dinámica propia. Para ambos grupos se encontró indicios de convergencia, aunque las economías de mayores ingresos iniciales muestran un  $\beta$  sustancialmente mayor (0,026 contra 0,007 para los departamentos de menores ingresos)” (Odar, 2002, p.67).

Así como en los casos de Brasil y México, Odar (2002, p.66), exploró el poder explicativo de las migraciones sobre la convergencia regional, concluyendo su bajo poder de influencia.

## 4. Chile

Con datos de PIB *per cápita* regional entre 1960 y 1996, publicados por Subdere-Cieplan (1994), Aroca y Claps (s/f) aplican las medidas de convergencia regional sugeridas por el modelo de crecimiento neoclásico. Las distintas combinaciones de períodos arrojan estimaciones del coeficiente  $\beta$  de signo positivo, es decir, consistentes con lo predicho por la teoría.

“Para el intervalo más largo en las trece regiones chilenas se obtiene un estimativo estadísticamente significativo del coeficiente  $\beta$ , cercano a 0,013 y, por consiguiente, podemos afirmar que la evidencia da soporte a la hipótesis de convergencia  $\beta$ ” (Aroca y Claps s/f, p.5).

**Cuadro 6**  
**CHILE: RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE CONVERGENCIA. PERÍODOS DECENALES 1960-1990**

Período	Coefficiente $\beta$	Estadística T	R <sup>2</sup>
1960-1996	0,01274	3,363	0,623
1960-1990	0,01085	3,414	0,596
1960-1985	0,00839	2,098	0,331
1960-1980	0,00987	2,234	0,356
1960-1975	0,02078	3,386	0,589
1960-1970	0,01412	2,061	0,308

**Fuente:** “Regional Convergence Analysis of Chilean Economy Between 1960 and 1996”, Aroca y Claps, Departamento de Economía e Instituto de Economía Aplicada Regional (IDEAR) de la Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile, p.5, cuadro 1, (s/f).

Cuando estas estimaciones se desagregan por períodos quinquenales, se constata la presencia de diferencias sustanciales en la velocidad del proceso e incluso, en algunas ocasiones, en el sentido del mismo. La velocidad de la convergencia es mucho más alta para los períodos comprendidos entre 1965 y 1975, con tasas superiores al 3% anual. Posteriormente, entre 1975 y 1981 asume la forma de tendencia a la divergencia, después de lo cual retoma el signo positivo (convergencia) para 1980-1985 pero con un valor muy cercano a cero y estadísticamente no diferente de cero. El patrón de convergencia es recuperado para la década siguiente pues para los dos quinquenios comprendidos entre 1985 y 1996 alcanza una velocidad cercana al 2,5% anual, la más alta desde 1975 (Aroca y Claps, s/f, p.6).

**Cuadro 7**  
**CHILE: RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE CONVERGENCIA. PERÍODOS QUINQUENALES 1960-1996**

Período	Coefficiente $\beta$	Error estándar	Estadística T	R <sup>2</sup>
1960-1965	0,00050	0,0009	0,618	0,033
1965-1970	0,31150	0,0150	2,068	0,250
1970-1975	0,03349	0,0109	3,050	0,500
1975-1980	-0,02067	0,0074	-2,760	0,380
1980-1985	0,00302	0,0100	0,302	0,008
1985-1990	0,02500	0,0094	2,810	0,450
1990-1996	0,02500	0,0167	1,490	0,187

**Fuente:** “Regional Convergence Analysis of Chilean Economy Between 1960 and 1996”, Aroca y Claps, Departamento de Economía e Instituto de Economía Aplicada Regional (IDEAR) de la Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile, p.6, cuadro 2, (s/f).

Es interesante notar que:

“la velocidad de la convergencia a través de cortos períodos de tiempo es sensiblemente diferente a la de períodos más largos. En este caso los choques juegan un papel fundamental porque afectan de diferente forma las economías que, en otras circunstancias, seguirían el patrón de la convergencia” (Aroca y Claps (s/f), p.7).

Tomando alguna distancia de la interpretación ofrecida por los autores, es oportuno utilizar estos resultados para establecer algunas observaciones y comparaciones con interesantes implicaciones para el caso latinoamericano. Por una parte, interesa señalar que los resultados para períodos cortos y largos contradicen la predicción y recomendaciones de Sala-i-Martin (1995a), al respecto quienes consideran que mientras más se extiende el período de observación, más débil es la relación entre niveles de desarrollo iniciales y tasas de crecimiento. Esta contradicción se explica en parte por las razones mencionadas por Aroca y Claps (s/f), es decir, por el hecho de que el decenio 1975 a 1985 es de “turbulencia”. No obstante, esta inestabilidad no debe ser atribuida única y exclusivamente a choques exógenos, sino que en el caso chileno asume claramente la forma de transformaciones estructurales de fondo. Durante esta época la economía chilena experimenta modificaciones institucionales sustanciales que instauran reglas del juego totalmente diferentes a las existentes en el período previo a 1975 (1973 exactamente). Por tanto, este caso debe ser interpretado más como el paso de un estado estacionario a otro, más que como la mera experimentación de inestabilidad coyuntural. Por otra parte, además de esta fase de cambio excepcional, es de notar la presencia de una relativamente estable tendencia a la convergencia económica, de velocidad semejante a la presentada por el caso norteamericano de largo plazo.

Las estimaciones de la dispersión en las tasas de producto *per cápita* regional por año, convergencia  $\sigma$ , muestran la existencia de varios períodos, con tendencias de diferente signo: 1960-1965, con dispersión creciente (divergencia); 1965-1975, con significativa disminución en la dispersión (convergencia); 1975-1982, con aumento en la dispersión (divergencia); 1983-1996, con disminución en la dispersión, más lenta y más inestable que la del período previo a 1975. Estos resultados son bastante consistentes con las estimaciones del coeficiente  $\beta$  pues los períodos de dispersión creciente o divergencia  $\sigma$ , 1960-1965 y 1975-1985, coinciden con períodos de contención o reversión de la convergencia  $\beta$ . Los períodos de convergencia  $\beta$ , por su parte, 1965-1975 y 1985-1996, coinciden con períodos de convergencia  $\sigma$ , incluso con movimientos muy semejantes en su velocidad.

Sobre la base de resultados semejantes a los obtenidos por Aroca y Claps (s/f), Fuentes (1997) hace algunas pruebas estadísticas exploratorias de, por una parte, otras dimensiones del fenómeno y, por la otra, posibles explicaciones a las tendencias a la convergencia regional absoluta encontradas. Las diferencias de Fuentes (1997), con respecto a Aroca y Claps (s/f), se restringen al hecho de trabajar con datos menos actualizados, solamente hasta 1990, con una desagregación temporal que no coincide totalmente con los subperíodos utilizados por estos últimos.

En cuanto a lo primero, es decir de otras dimensiones del fenómeno de convergencia económica regional en Chile, Fuentes (1997), se pregunta si hay variaciones significativas en los resultados cuando se utilizan dos variables diferentes como son, el PIB *per cápita* (el más frecuentemente utilizado) y el ingreso *per cápita*. Examinar esta posible discrepancia tiene justificaciones tanto de orden analítico como de política económica:

“El tema de la diferencia entre la convergencia en producto y la convergencia en ingresos es importante por dos razones: (a) en economías abiertas el ingreso y el producto pueden tener comportamientos muy distintos debido a las posibilidades que tienen los residentes de una economía de endeudarse con agentes económicos de otras regiones; (b) las implicancias de bienestar de convergencia en ingresos versus productos son muy distintas” (Fuentes, 1997, p.185).

A pesar del interés de esta comparación, debido a las limitaciones de información, ésta se limitó a un período de tiempo relativamente reducido entre 1987 y 1994.

A pesar de encontrar una alta correlación estadística simple entre el comportamiento de las dos variables en cuestión, de 0,7, la velocidad de convergencia para los ingresos es sensiblemente más alta que la del producto:

“El  $\beta$  estimado para el ingreso es de 7,4%, mientras que para el producto regional es de 1,66%. (...) Este resultado permite estimar que la mitad de la brecha en ingresos *per cápita* es cubierta en 9,34 años, lo cual muestra un panorama bastante optimista” (Fuentes, 1997, p.186).

Este resultado contrasta con pruebas semejantes realizadas por Barro y Sala-i-Martin (1995a), quienes encuentran iguales velocidades de convergencia regional para ambas variables. Si bien es cierto, como lo afirma Fuentes (1997, p.187), que:

“este resultado les parece sorpresivo a la luz de un modelo de economías pequeñas con retornos constantes al mercado de capitales global”.

También lo es que para el caso regional chileno se constata una diferencia tan fuerte. Las posibles explicaciones son señaladas, aunque ninguna de ellas alcanza a ser explorada sistemáticamente como para descartarla o aceptarla:

“Algunas explicaciones alternativas que pueden esgrimirse son políticas gubernamentales, error de medición en el ingreso *per cápita* inicial, que los dueños de los ingresos en una región no viven en el mismo lugar en que los ingresos se generan y los efectos de la migración” (Fuentes, 1997, p.187).

A todas éstas podría agregarse otra no mencionada que son posibles errores en la medición del PIB regional que, ante una discrepancia tan sensible, no debería descartarse antes de algún examen minucioso que permitiera llegar a esa conclusión.

Quedan así abiertas todas las posibilidades, es decir que los programas gubernamentales tengan un impacto importante sobre la distribución de ingresos (alto impacto redistributivo regional y social), que los flujos de recursos entre regiones alcancen una escala considerable (movimientos desde las regiones mayores generadoras del producto a otras receptoras), o bien que la localización del producto esté sobreestimando el peso real de las regiones de mayor actividad económica. Así como estas preguntas quedan abiertas para el caso chileno, dejan el interrogante para los otros países de América Latina en donde este tipo de discrepancias también podría llegar a ser significativa.

En cuanto a lo segundo, es decir factores explicativos de las tendencias a la convergencia económica regional, Fuentes (1997), explora el peso e impacto de las migraciones. Para empezar, se constata la existencia de una relación estadística positiva y significativa entre migraciones y diferenciales regionales de ingreso *per cápita*, es decir que el movimiento se da en el sentido esperado de regiones menos desarrolladas expulsoras de población y más desarrolladas, receptoras:

“Como se puede apreciar, existe una relación positiva entre estas dos variables, aun cuando la relación es relativamente baja (33%). Esta baja correlación y la presencia de algunos *outliers*, como la Región Metropolitana y la Duodécima, llevan a considerar que son otras las variables más relevantes en las corrientes migratorias” (Fuentes, 1997, p.189).

“Al incluir la variable migración para los períodos 1965-1970, 1977-1982 y 1987-1992 en las regresiones con datos de panel mostradas en el cuadro 2, la velocidad de convergencia aumenta a valores de entre 1,8% y 4,4%. (...) Estos resultados son evidencia de que la migración interna no ha colaborado en forma importante al resultado de la convergencia.

(...) En otras palabras, al mantener la migración constante (...) la velocidad de convergencia es mayor que cuando ésta varía (...), lo que indica que la migración juega un rol que va en contra de la convergencia” (Fuentes, 1997, p.191).

El interés de este resultado no se limita al hecho de contrastar y oponerse a lo obtenido para los otros países latinoamericanos revisados más arriba, en donde se rechazó la hipótesis de contribución de la migración a la convergencia, sino porque abre la posibilidad de existencia de un patrón de migración selectivo que podría estar desabasteciendo las regiones atrasadas y el campo de la fuerza de trabajo de mayor calificación y aumentando las brechas de ingresos entre regiones. No obstante, en éste como en el caso anterior, la pregunta y su posible explicación quedan apenas formuladas.

El último de los estudios (Morandé, Soto y Pincheira, 1997) de convergencia para Chile revisados para la preparación de este documento hace aportes metodológicos interesantes y arroja algunos resultados que contradicen parcialmente la evidencia arrojada por otros estudios, específicamente, la aceptación de la hipótesis de convergencia absoluta en Chile. Adicionalmente, aporta instrumentos que podrían ser útiles para explorar algunas de las hipótesis y resultados parciales arrojados por estudios para otros países latinoamericanos como es el caso de la posible persistencia de las desigualdades económicas territoriales, especialmente para el grupo de áreas más pobres de cada país (sugeridos en los casos de México, Brasil y Perú). Además de estas diferencias de enfoque y conclusiones, este trabajo utiliza como fuente de información la producida por el Banco Central, la restringe al período 1980-1995 y la subdivide en dos fases distintas de acuerdo con la tendencia general de crecimiento nacional: recesiva para la primera, 1980-1986, y expansiva la segunda, 1987-1995.

Para poner a prueba la hipótesis de convergencia condicional, o de rechazo de la convergencia absoluta, se introducen algunas variantes metodológicas que permiten superar la limitación del tamaño del universo que, en condiciones normales, haría imposible la realización de este tipo de pruebas. Se acude entonces al procedimiento sugerido por Canova y Marcet (1995) y se concluye que:

“El posterior indicador de Odds sugiere que es poco plausible que las regiones converjan hacia el mismo estado estacionario y que, aunque hay evidencia de convergencia, los estados estacionarios estén determinados también por las condiciones iniciales. Por tanto, se observará convergencia pero con persistencia en los niveles de desigualdad. Esta persistencia en la desigualdad está auto correlacionada con la pobreza extrema, ausencia de infraestructura y la dotación de recursos naturales” (Morandé, Soto y Pincheira, 1997, p.163).

De acuerdo con los estados estacionarios estimados, podría sugerirse la existencia de tres grandes conglomerados (observaciones a partir de Morandé, Soto y Pincheira (1997), gráfico 4 de la p. 160). El primero, conformado por las regiones I, II y XII que convergen hacia niveles *per cápita* en un 15% superiores al promedio nacional; el segundo, conformado por las RM, III, V y VI que convergen alrededor del promedio *per cápita* nacional; y un tercero, conformado por las regiones restantes (IV, VII, VIII, IX, X y XI) que convergen hacia un promedio que es cerca del 75% del nacional.

Para terminar, con el propósito de determinar los factores que explican la existencia de diferentes estados estacionarios, los autores exploraron tres hipótesis con los siguientes resultados.

“Primero, nuestros resultados muestran que la escolaridad, en contra de la intuición, no juega un rol significativo en la explicación de las desigualdades regionales de estado estacionario. Antes de extraer una conclusión errónea, sería deseable intentar con otras definiciones de capital humano, tales como el gasto público en educación. (...) Segundo, no es extraño que la dotación de recursos naturales tenga una implicación significativa en la desigualdad

regional, dado que ciertas regiones han estructurado sus actividades en torno de industrias basadas en recursos naturales. (...) La única variable de política utilizada en una perspectiva regional, la inversión pública, muestra un efecto negativo, reflejo probable del propósito gubernamental de ayudar a las regiones rezagadas. Qué tan buen vehículo es o no para reducir la desigualdad regional, no obstante, no fue probado” (Morandé, Soto y Pincheira, 1997, p.163-164).

Las diferencias de nivel en los estados estacionarios encontrados por este estudio parecerían muy débiles en comparación con lo mostrado por otras situaciones nacionales en América Latina, como las mencionadas en México, Perú y Brasil, y dejan planteada la inquietud de qué tan significativos sean los resultados obtenidos por estos autores en contra de la convergencia absoluta y a favor de la diferencial. De otro lado, una interpretación alternativa de los resultados obtenidos en la identificación de factores determinantes de las diferencias regionales de estado estacionario estaría hablando a favor de la política social chilena y su impacto regional: si la tasa de escolaridad no está jugando un papel de diferenciación podría ser porque su tendencia “espontánea” estaría siendo contrarrestada de alguna manera; si la inversión pública ha dado preferencia a los más rezagados significaría que ha operado como paliativo a la tendencia natural de la inversión privada de localizarse en las regiones de mayor desarrollo relativo. No obstante, tal y como el mismo estudio lo aclara, estas hipótesis deberían contrastarse con ejercicios mejor dotados en información específica.

## 5. Bolivia

Los ejercicios estadísticos realizados y la evidencia empírica disponible es bastante fragmentaria e incompleta e impide una visión precisa y detallada en el campo de las disparidades económicas territoriales en Bolivia durante los últimos años. Adicionalmente, las conclusiones obtenidas por los dos estudios consultados aunque difícilmente comparables parecen contradictorias.

Las diferentes mediciones de la convergencia entre 1976 y 1992 arrojan resultados contradictorios y poco conclusivos estadísticamente hablando.

“Si la dispersión es medida a través de la desviación estándar de los índices de bienestar disponibles, hay un resultado claro de divergencia pues estos indicadores tienden a aumentar. De otro lado, si se consideran de qué forma los niveles de estas variables en 1976 afectaron sus tasas de crecimiento, no es posible obtener resultados consistentes. Comenzando por el Índice de Desarrollo Humano (IDH), la figura 10 sugiere la existencia de convergencia: los departamentos con mayores IDH en 1976 experimentaron más bajos crecimientos en este indicador que los departamentos más desarrollados. Los datos de PIB *per cápita* mostrados en la figura 11 ofrecen un resultado más neutro en la medida en que no existe un patrón identificable. Finalmente, la figura 12, basada en los datos de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), sugieren divergencia. En este caso, como puede observarse, las áreas con menores niveles de NBI iniciales logran reducirlos a una tasa más rápida” (Urquiola *et al.*, 1999, p.39-40).

Morales *et al.* (2000) también utilizan el indicador de NBI, denominado  $\delta$ , como medición de desarrollo y bienestar regional y observan su evolución entre 1976 y 1988. Las conclusiones obtenidas son, como en el caso anterior, poco contundentes pero tienden a sugerir un resultado de divergencia.

“Los residuos de las estimaciones correspondientes al primer modelo (período 1976-1988) no son distribuidos acorde con una función de densidad normal según el Test de Jacques-Bera; ello invalida el uso de la mayor parte de *test* de significación corrientemente utilizados. Por el contrario, el segundo modelo (período 1988-1992) satisface los criterios de todas las pruebas estadísticas mencionadas” (Morales *et al.*, 2000, p.24).

Cuadro 8

**BOLIVIA: RESULTADOS DE LAS  
PRUEBAS DE CONVERGENCIA 1976-1988 Y 1988-1992**

Período	Resultados	R <sup>2</sup>
1976-1988	DELIN = -2,50741 + 0,00204D76	0,169
1988-1992	DELN88 = -2,50741 + 0,00204D88	0,681

**Fuente:** "Bolivia: Geografía y Desarrollo Económico", R. Morales *et al.*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Red de Centros de Investigación, *Research Network Working Paper* N° R-387, p. 24 (2000).

## 6. Colombia

El trabajo de Cárdenas *et al.* (1993) introdujo en Colombia el debate contemporáneo acerca de la convergencia económica regional. Sus principales resultados y afirmaciones han dado lugar a réplicas y comparaciones que han aportado y enriquecido la discusión desde una perspectiva histórica de largo plazo (Bonet y Meisel, 1999), desde un examen más detallado de las distribuciones de convergencia al estilo propuesto por Quah (Birchenall y Murcia, 1997), o desde una mirada territorial y económica más detallada (Sánchez y Núñez, 2000). Como se verá a continuación, en algunos puntos del debate hay resultados aún ambiguos, mientras en otros, las conclusiones de los diferentes autores se complementan y matizan.

Las diferencias regionales en el ingreso *per cápita* en Colombia son, como en el resto de los países latinoamericanos examinados, relativamente altas. No obstante, a lo largo de la segunda mitad del siglo XX descendieron de forma significativa:

“En efecto, la relación entre el ingreso *per cápita* de la entidad territorial más rica y el de la más pobre se redujo de 10,0 en 1950 a 6,1 en 1960, 6,7 en 1970, 4 en 1980 y 3,1 en 1989” (Cárdenas *et al.*, 1993, p.118).

Cuadro 9

**COLOMBIA: RESULTADOS DE LAS  
PRUEBAS DE CONVERGENCIA. PERÍODOS DECENALES 1950-1989**

Período	$\beta_1 - (t)$	R <sup>2</sup>	$\beta_2 - (t)$	R <sup>2</sup>
1950-1960	0,0570 (4,03)	0,57	0,0790 (4,45)	0,71
1960-1970	0,0084 (0,71)	0,02	0,0220 (1,45)	0,43
1970-1980	0,0344 (1,89)	0,18	0,0367 (1,60)	0,53
1980-1989	0,0249 (1,31)	0,09	0,0180 (1,91)	0,43
1950-1989	0,0422 (2,27)	0,60	0,0520 (2,76)	0,71
1960-1989	0,0324 (1,87)	0,31	0,0410 (2,19)	0,77
Panel	0,0254 (4,17)	-	0,0278 (3,01)	-

**Fuente:** "Convergencia y migraciones interdepartamentales en Colombia: 1950-1989", M. Cárdenas *et al.*, Coyuntura Económica, abril, vol. XXIII, N° 1, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá, p. 120, cuadro 2 (1993).

$\beta_1$ : Coeficiente calculado sin *dummies* regionales, ecuación básica.

$\beta_2$ : Coeficiente calculado con *dummies* regionales.

Los cálculos de convergencia absoluta arrojan resultados positivos.



“Los resultados indican que para la totalidad de subperíodos los coeficientes son positivos y significativos. Sin embargo, varían significativamente y se tornan negativos (aunque de manera no significativa) para dos períodos. En el período completo 1950-1989, la tasa de convergencia estimada es de 4,22% anual, más del doble de lo que ha sido estimado para los Estados Unidos, Europa y Japón. La convergencia fue particularmente rápida (5,7%) durante los años cincuenta, de manera que cuando se mira exclusivamente el período 1960-1989 (cuya información es más confiable), la velocidad de convergencia cae a 3,2%. (...) En general, la introducción de *dummies* regionales tiende a incrementar el coeficiente de convergencia (en todas las décadas con excepción de los ochenta), así como su significancia estadística. Para el período 1950-1989, como un todo, el coeficiente  $\beta$  estimado aumenta a 5,2%” (Cárdenas *et al.*, 1993, p.118-121).

Con relación al coeficiente de convergencia  $\sigma$  se obtuvieron los siguientes resultados:

“La dispersión en el producto *per cápita* disminuyó sustancialmente entre 1950 y 1960. La magnitud de este cambio resulta, sin embargo, exagerada con relación a la evolución posterior en el grado de convergencia  $\sigma$ . Este resultado refuerza nuestras dudas acerca de la calidad de la información para 1950. Durante los años sesenta, la dispersión departamental parece mantenerse estable, con excepción de un aumento súbito en 1965. Después de 1972, cuando también aumentó la desviación estándar en el producto regional, se restablece una tendencia claramente negativa que dura hasta el año 1983. Durante los años ochenta se ha presentado un aumento en el grado de dispersión regional que ha revertido por completo la mejoría de los años setenta” (Cárdenas *et al.* 1993, p.122).

Estilizando la lectura de este mismo gráfico y excluyendo de ella el año 1950, por las razones de confiabilidad mencionadas por Cárdenas *et al.* (1993), se obtiene una lectura más sencilla de las tendencias que concluye en la existencia de tres grandes momentos: 1960-1972 (divergencia), 1972-1983 (convergencia) y 1983-1989 (divergencia). Comparando los resultados de los dos indicadores se encuentra una correspondencia para dos de las tres décadas y una discrepancia para la tercera de ellas. En efecto, la década de los años sesenta es de divergencia  $\sigma$  que coincide con un bajo coeficiente de convergencia  $\beta$ ; los años setenta son de convergencia en los dos tipos  $\beta$  y  $\sigma$ ; finalmente y en contraste, la década de los 1980 muestra un índice de convergencia  $\beta$  relativamente alto, concomitante con un índice de divergencia  $\sigma$  también significativo.

Finalmente, Cárdenas *et al.* (1993 p.135), estima el impacto de las migraciones sobre la convergencia departamental y encuentra una relación positiva aunque relativamente débil.

“En principio, si la migración ayuda a la convergencia se debería esperar que la inmigración exógena tenga un efecto negativo sobre el crecimiento del PIB *per cápita* y que el coeficiente  $\beta$  se reduzca después de añadir este regresor. (...) En cualquier caso, el efecto de la migración sobre el crecimiento es marginal ya que la velocidad de la convergencia disminuye apenas levemente. Con todo, la reducción en el coeficiente  $\beta$  sugiere que los movimientos interdepartamentales de población contribuyen a la convergencia. Durante el período 1960-1989 la tasa de convergencia estimada es de 4,97%, de los cuales sólo 0,13 puntos porcentuales pueden atribuirse a las migraciones. Esta magnitud es ciertamente baja e indica que el papel de las migraciones no es tan importante como el que tradicionalmente se ha afirmado en el país. Sin embargo, resulta interesante observar que durante los años sesenta las migraciones explican buena parte (1,5 puntos porcentuales) de la convergencia (3,6%)”.

El trabajo de Bonet y Meisel (1999, p.12) presenta una perspectiva de largo plazo, 1926-1995, en la evolución de la convergencia regional en Colombia. Dado que previamente a 1960 no existen estimaciones directas del PIB departamental, estos autores utilizan el comportamiento de los depósitos bancarios como variable *proxy* del ingreso departamental.

“Se emplea esa variable ya que existía una alta correlación entre el PIB *per cápita* y los depósitos bancarios *per cápita* departamentales. Por ejemplo, en 1960 el coeficiente de correlación entre esas dos variables fue de 0,83”.

Para el segundo período, 1960-1995, el estudio se hace sobre la base de las diversa fuentes directas de estimación del PIB de los departamentos colombianos.

Cuadro 10  
COLOMBIA: RESULTADOS DE LAS  
PRUEBAS DE CONVERGENCIA. PERÍODOS DECENALES 1926-1995

Período	n	$\beta$	Error estándar	T estadístico	R <sup>2</sup>
1926-1940	14	0,023	0,0109	2,1181	0,34
1940-1950	15	0,031	0,0048	6,4747	0,82
1950-1960	15	0,025	0,0082	3,0112	0,47
1926-1960	14	0,025	0,0060	401871	0,78
1960-1970	24	0,007	0,0107	0,7214	0,02
1970-1980	24	0,032	0,0169	1,9305	0,19
1980-1990	25	0,023	0,0170	1,1989	0,07
1990-1995	25	-0,030	0,0153	-1,9775	0,12
1960-1995	24	0,013	0,0111	1,1851	0,09

**Fuente:** “La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo, 1926-1995”, J. Bonet y A. Meisel, *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional* N° 8, Centro de Estudios Económicos Regionales, Banco de la República, Cartagena de Indias, p. 60, anexo 1 (1999).

“La evidencia empírica señala que en Colombia se dio, claramente, un proceso de convergencia tipo  $\beta$  entre 1926 y 1960” (Bonet y Meisel, 1999, p.14).

La velocidad de convergencia para este lapso es de 2,5%, y la mayor velocidad se presentó durante el decenio 1940-1950 con 3,1%. Por otro lado, la convergencia  $\sigma$  señala el mismo tipo de evolución:

“La evolución de este indicador señala, nuevamente, la existencia de un proceso exitoso en materia de convergencia en el subperíodo, al pasar de 1,25 en 1926 a 0,66 en 1960” (Bonet y Meisel, 1999, p.16).

Se hace un cálculo muy interesante y útil que sirve para clasificar los departamentos entre convergentes y divergentes que consiste en calcular:

“la desviación estándar del logaritmo de la relación entre el PIB *per cápita* y la media nacional” (Bonet y Meisel, 1999, p.23).

Así, los que se acercan a la media se les califica de convergentes y los que se alejan de la media se les califica de divergentes. Como una adición a este análisis, por nuestra cuenta y sobre la base de la observación de las gráficas departamentales presentadas en el documento, se discriminan entre convergentes positivos (los que se acercan a la media desde abajo) y negativos (los que se acercan a la media desde arriba) y entre divergentes negativos (se alejan de la media hacia abajo) y positivos (se alejan de la media hacia arriba). De acuerdo con estos criterios, para el período 1926-1960, los departamentos de Colombia quedan categorizados de la siguiente forma (organizada arbitrariamente partiendo de las tendencias más depresivas a las más positivas, pasando en el centro por las neutras):

- Divergentes negativos: Antioquia, Bolívar y Caldas.
- Convergentes negativos: Atlántico y Valle.
- Estables: Cundinamarca y Cauca.
- Convergentes positivos: Huila, Magdalena, Nariño, norte de Santander, Santander, Tolima y Territorios Nacionales.

De los departamentos en donde se asientan las ciudades que crecieron y se industrializaron durante el siglo XX, amplios receptores de población, el único que escapa a las tendencias “negativas” es Cundinamarca. En el otro costado, de los departamentos con tendencias “positivas”, el único que no es expulsor de población son los territorios nacionales.

“Para el período comprendido entre 1960 y 1995, se encuentra una evidencia débil para la convergencia  $\beta$ . Si bien encontramos un coeficiente de correlación negativo entre las tasas de crecimiento del período y el valor inicial del PIB *per cápita* departamental, el valor del coeficiente (-0,3) es mucho menor al encontrado en el período anterior (-0,89). (...) La velocidad de convergencia estimada es de 1,3%, inferior a la calculada para el primer período. Sin embargo, el coeficiente estimado no es estadísticamente significativo y por lo tanto, no existe evidencia estadística para rechazar la hipótesis de que el coeficiente de convergencia tipo  $\beta$  es igual de cero. (...) Las estimaciones del coeficiente  $\beta$  absoluto por décadas (...) arrojan resultados significativos para los años setenta, con una velocidad de 3,2%, y en el período 1990-1995, pero con una velocidad de -3,0%” (Bonet y Meisel, 1999, p.38).

Por otra parte, en cuanto a la convergencia  $\sigma$ , estos autores tampoco encuentran evidencia positiva:

“La desviación estándar del logaritmo del PIB *per cápita* real departamental se mantuvo en un nivel más o menos similar entre 1960 y 1975. A partir de 1980 se inició un incremento de este indicador (...). El aumento en la dispersión permite afirmar que entre 1960 y 1995 se presentó un proceso de polarización en Colombia” (Bonet y Meisel, 1999, p.40).

Lo que el gráfico 14 (Bonet y Meisel, 1999, p.31) sugiere es la presencia de tres períodos claramente diferenciados: el primero 1960-1972 de divergencia; el segundo 1973-1983 de convergencia, y el tercero 1984-1995, de aceleración significativa de divergencia. Hasta 1983 el nivel de dispersión del ingreso *per cápita* departamental era a grandes rasgos el mismo que 20 años atrás pero luego de ese año inicia un proceso que coloca este mismo nivel en un valor superior en casi un 70%. Este proceso parece casi totalmente atribuible a la peculiar tendencia presentada por Bogotá. Bonet y Meisel (1999, p.43), calculan el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman con y sin Bogotá, obteniendo lo siguiente:

“Al excluir del cálculo del índice a Bogotá se presenta un comportamiento diferente en el resto del país. El índice en 1960 se reduce a 597 y en 1995 a 540, lo cual indica que si se excluye a Bogotá, en Colombia se generó una ligera desconcentración territorial en la producción”.

Una parte importante de las discrepancias en las conclusiones de convergencia o divergencia para Colombia en la segunda mitad del siglo XX, explícita en el debate Cárdenas-Meisel, parece explicarse por el impacto de las cifras de 1950 que, como el mismo Cárdenas *et al.* (1993), reconoce son poco confiables y que, Bonet y Meisel (1999), excluyen de su periodización que la toman como iniciando en 1960.

“Los resultados para los períodos con base en 1950 y 1960, indican que la estimación es muy sensible al período de cálculo y por lo tanto sería muy apresurado afirmar (o negar) la existencia de convergencia en el crecimiento del producto *per cápita* de las distintas regiones del país” (Birchenall y Murcia, 1997, p. 278).

En verdad, y como se ha visto, es innecesario emitir un juicio sobre la totalidad del período y neutralizar la década del cincuenta por las dudas que genera, manifestándose sobre los resultados específicos de cada subperíodo, en los cuales los autores no tienen verdaderas diferencias.

Cuando se hace el mismo ejercicio de clasificación de los departamentos por tipo de tendencia, para el segundo subperíodo 1960-1995, el resultado que sobresale, además de la relativa inestabilidad en los comportamientos, es la presencia de un masivo grupo de departamentos con lo que hemos denominado divergencia negativa, grupo poco numeroso en el período anterior: Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caquetá, César, norte de Santander y Sucre. Al lado de éstos, surge también un muy numeroso grupo de departamentos sin tendencia clara o estables: Antioquia, Caldas, Cauca, Quindío, Santander, Tolima y Valle. Finalmente, al otro extremo del espectro hay sólo dos grupos con divergencia positiva: Bogotá y Nuevos Departamentos. Este proceso de aparente conformación de conglomerados y estratos es cuidadosamente investigado por Birchenall y Murcia (1997).

De acuerdo con esta clasificación, sería conveniente matizar la conclusión de Bonet y Meisel acerca del papel determinante de Bogotá en la explicación de las tendencias a la divergencia puesto que revelan que al lado de su positivo comportamiento, acompañado solamente por los nuevos departamentos en donde se ha desarrollado la nueva industria minera y de exportaciones primarias de Colombia, se ha dado una depresión generalizada de numerosos territorios. Si se excluye Bogotá, el escenario es de convergencia depresiva al estilo de lo que se encuentra en Perú. Por tanto, las explicaciones de la divergencia en Colombia deberían combinar los factores explicativos del éxito relativo de su ciudad capital, al lado de los factores explicativos de la depresión generalizada de numerosos departamentos, fenómeno prácticamente inexistente en las tendencias de la primera mitad del siglo XX.

Birchenall y Murcia (1997, p.291) aplican la metodología de análisis sugerida por Quah (1995), gracias a la cual les es posible poner a la vista una serie de procesos difícilmente captables a través de la metodología tradicional propuesta por Barro y Sala-i-Martin (1995a):

“La ventaja de este modelo es que nos permite preguntarnos por la evolución de la distribución departamental de acuerdo con dos grandes aspectos:

- a) El cambio en la forma de la distribución, el cual a su vez depende: (i) del nivel de ingresos y los cambios en la distribución como un todo; (ii) de la desigualdad del ingreso y los cambios en la dispersión de la desigualdad, y (iii) de los patrones de agrupación y polarización en varios puntos de la escala de ingresos.
- b) La dinámica distributiva en el interior de la distribución de ingresos: cómo una parte de la distribución se moviliza en el tiempo, y las transferencias implicadas en este proceso.”

De manera gráfica, este procedimiento observa los cambios o permanencias de los territorios en los grupos pobres, medios o ricos de la distribución, con tres casos representativos de las posibles combinaciones posibles: persistencia, movilidad y convergencia:

“En el caso de persistencia la figura muestra como la distribución mantiene sus características entre los períodos  $t$  y  $t+s$ , los pobres siguen siendo pobres y los ricos siguen siendo ricos; mientras que en el caso de la movilidad, ilustramos una reversión total en las condiciones iniciales de los individuos, ya que aquellos considerados pobres en el período  $t$ , transcurridos  $s$  períodos se convierten en ricos, y los que inicialmente podían caracterizarse como ricos pasan a ser pobres en  $t+s$ ” (Birchenall y Murcia, 1997, p.296).

En el caso de convergencia, con el paso del período  $t$  al  $t+s$  se preserva una distribución normal de los territorios alrededor del ingreso *per cápita* promedio.

De acuerdo con estos criterios, el análisis gráfico de los períodos realizado por los autores arroja los siguientes resultados: 1960-1975, persistencia en cuatro grupos de departamentos y movilidad en un quinto grupo; 1970-1985, convergencia y polarización; 1980-1994: persistencia.

“Basados en los métodos señalados en el texto, encontramos unos resultados que nos permiten afirmar que Colombia no es un caso de convergencia; en oposición, existe un claro proceso de persistencia que ha mantenido las distancias entre los ingresos de los departamentos colombianos; es decir, que ha mantenido una distribución de ingresos en las mismas posiciones que en 1960. Adicionalmente, observamos que a pesar de que existen indicios de convergencia; estos resultados parecen señalar procesos de movilización de economías pobres hacia niveles de ingreso altos (...) gracias a los ingresos de la minería en los últimos años especialmente” (Birchenall y Murcia, 1997, p.305).

- **Conclusiones:**

El ejercicio de comparación de los distintos casos nacionales revisados y de éstos con respecto a otras experiencias internacionales, comporta numerosos riesgos, derivados de las diferencias en la calidad de los datos, en su desagregación temporal, en la especificación de las variables y ecuaciones claves y en los criterios de interpretación utilizados por los distintos autores. No obstante y teniendo las precauciones debidas, es importante aventurar algunas observaciones generales derivadas de la comparación:

1. Una primera observación es aparentemente formal pero con consecuencias importantes sobre la calidad de los resultados obtenidos. Cuando se trata de procesos de cambio económico regional es recomendable trabajar con períodos de tiempo relativamente largos, preferiblemente de 50 años en adelante, dado que ese es el ritmo al cual maduran las transformaciones en esta dimensión de la vida social. Desde este punto de vista, los estudios adelantados para los países desarrollados tienen el privilegio de cumplir este requisito y ofrecer mejores condiciones para establecer conclusiones robustas. Como acaba de observarse, la mayor parte de los estudios realizados para los países de América Latina se extienden, en el mejor de los casos a medio siglo y en muchos de ellos se limitan a una década y media. La estrechez de plazos no solamente impide la necesaria mirada en perspectiva, sino que además deja al observador desprovisto de criterios para juzgar la credibilidad y dotar de sentido a lo que está observando. Por esta razón pensamos que el avance en el conocimiento de esta problemática depende en buena medida del esfuerzo por constituir series históricas de largo plazo, bien puede ser con variables sustitutas, como lo enseña el trabajo de Bonet y Meisel (1999). Un esfuerzo de esta naturaleza permite dirimir diferencias de interpretación tan fuertes como las surgidas en el caso colombiano respecto de la evolución de las disparidades económicas territoriales durante la segunda mitad del siglo XX, tal y como lo comentamos oportunamente.

2. Un segundo comentario tiene que ver con el valor de los coeficientes  $\beta$  de convergencia absoluta encontrados por los diferentes estudios. A excepción del caso colombiano, en los demás países se encontraron tasas de convergencia notablemente inferiores a las identificadas por Barro y Sala-i-Martin (1995a), para los Estados Unidos, Europa y Japón. En efecto, para las estimaciones del coeficiente en los períodos completos, los resultados oscilan entre velocidades de convergencia del 0,7% y el 1,3%. En Colombia, Cárdenas *et al.* (1993) y Bonet y Meisel (1999) discrepan entre tasas del 4,2%, estadísticamente significativas entre 1950 y 1989 para el primero y 1,3% no significativas entre 1960 y 1995 para el segundo. Mirando esta discrepancia en la perspectiva comparativa e internacional, el buen juicio sugiere inclinarse por una estimación semejante a la de los demás países latinoamericanos que probablemente será estadísticamente significativa si se toma como referencia el período 1960-1983, antes de iniciar la tendencia a la divergencia en Colombia.

Este resultado de menor velocidad de la convergencia no extraña cuando se le mira a la luz de fenómenos como los analizados en el capítulo II de la primacía urbana y de sus valores inusualmente altos para América Latina. Por tanto, el sentido general del resultado parece sensato y

concuera con lo encontrado a través de otros síntomas o expresiones de las disparidades territoriales como es ésta de la concentración urbana.

3. Otra observación deriva del contraste entre los resultados estadísticos de corto y mediano plazo para los países latinoamericanos. Aunque en ninguno de los casos se hizo la prueba estadística rigurosa para determinar si los coeficientes decenales o quinquenales son significativamente diferentes entre sí, la intuición sugiere que éste es el caso. En efecto, mientras los resultados estadísticos para los plazos más largos suelen dar estadísticamente significativos, así sean débiles en algunos casos, para los plazos más cortos hay numerosas excepciones y cambios de velocidad relativamente importantes. Aunque este resultado contradice lo obtenido por los estudios realizados para los países desarrollados, parecen aceptables y tener sentido a la luz de dos consideraciones: (i) debido a la importancia atribuida por autores como Barro y Sala-i-Martin (1995a), a los llamados cambios “exógenos” drásticos en la perturbación de los procesos relativamente estables de convergencia observada en los países desarrollados, y (ii) cuando la anterior consideración se mira a la luz de lo establecido en el capítulo IV acerca de la menor estabilidad en los ritmos de crecimiento económico en América Latina, los resultados excepcionales del corto plazo adquieren sentido y parecen plausibles. Este resultado reforzaría una de las conclusiones propuestas en el cuarto capítulo donde inestabilidad macroeconómica y aumento de las disparidades territoriales son fenómenos que parecen ir de la mano y tener una particular pertinencia para el continente latinoamericano.

4. Estos cambios de velocidad y de ritmo, incluso de sentido de la convergencia tienden a expresarse más en procesos de contención que en la aparición de tendencias a la divergencia. De los numerosos subperíodos en donde para los distintos países se rechaza la hipótesis de convergencia, sólo en muy pocos se hace por razón de la existencia de divergencia. Brasil de los años 1960, Chile de 1975 a 1980 y Colombia después de 1983 son estos períodos relativamente minoritarios. Los rechazos a la hipótesis de convergencia son, sin embargo más abundantes: México de 1980-1995, Brasil de los años setenta y ochenta, Chile del 1980-1985, y Colombia de los años sesenta y ochenta. Por su número, difícilmente podremos referirnos a estos períodos con la calificación de excepcionales así se enmarquen, como dijimos arriba, en lapsos que en el largo plazo si aceptan la hipótesis de la convergencia.

5. De los ensayos por determinar el papel de las migraciones en la explicación de la convergencia sobresalen los resultados negativos. Para los casos de Brasil, México y Perú no se encuentra en las migraciones un factor que contribuya a explicar la convergencia y sólo en los casos de Chile y Colombia se encuentra una asociación estadística positiva entre las dos variables pero con sentido opuesto, aportando a la divergencia en Chile y débilmente a la convergencia en Colombia. El régimen de las migraciones, su sistema geográfico (cuencas) y sus cambios a lo largo del tiempo, deberían ser mirados entonces con mayor profundidad.

6. Hay una serie de sugerencias sueltas y fragmentarias que deberían ser examinadas con más cuidado y que sugieren la posibilidad de que la convergencia condicional tenga un peso inusualmente alto en América Latina y que, en contra de lo esperado, los diferentes territorios tiendan a operar como conglomerados heterogéneos, con diferentes estados estacionarios y con dificultades de integración social, económica y territorial. En efecto, en la mayor parte de los casos en los que se incluyeron *dummies* regionales se mejoró la significancia estadística de los resultados y se aumentó considerablemente el valor de los coeficientes y de las velocidades de convergencia. En este mismo sentido pueden interpretarse las diversas menciones a la persistencia e inmovilidad en la pobreza de los territorios pobres, encontrada en casos como los de México, Brasil, Perú y Colombia. Este resultado sugiere la necesidad de que en el futuro se ponga especial atención a investigar la presencia de estas barreras a la integración, de esta diversidad y persistencia en los

regímenes económicos que podrían estar a la base tanto de la debilidad de la convergencia latinoamericana, como de su ya mencionada inestabilidad.

7. Otra instancia, un poco en contra de lo que ciertos segmentos de la literatura internacional ha venido proponiendo, es de subrayar la importancia concedida a la evolución de la actividad industrial en la explicación de la evolución de las disparidades regionales en México y Brasil, aunque con sentido opuesto. Para México se encuentra que la positiva dinámica industrial y su muy peculiar orientación regional ha podido contribuir a debilitar la concentración espacial de la actividad económica y el bienestar en ciudad de México. Para Brasil, al contrario, se proyecta que la integración comercial a producirse en el Mercosur puede contribuir a consolidar la economía de las regiones de mayor desarrollo relativo, en particular San Pablo, y debilitar dinámicas económicas positivas en zonas de base agroindustrial que habían venido sirviendo de contrapeso al rol de la mayor metrópoli brasileña.

8. Para terminar, y a la luz de esta mirada comparativa y de los casos de otros países analizados en este mismo capítulo, vale la pena avanzar algunos comentarios relacionados con la evolución reciente de las disparidades económicas territoriales en América Latina. En primer lugar, habría que destacar que la evolución de los distintos países es muy singular y que difícilmente se puede hablar de la existencia de un patrón común. No obstante, algunos síntomas sugieren que la última década y media se ha acompañado de, a lo menos, un proceso de contención de las tendencias a la convergencia regional. Para los casos de México (1980-1995) y Brasil (1970-1990) se rechaza la hipótesis de convergencia, para Perú (1980-1996) se acepta como muy débil y para Colombia (1983-1995) se encuentra la opuesta, es decir divergencia. Chile aparece entonces como un caso algo excepcional al evidenciar una tendencia a la convergencia para el período más reciente (1985-1995). Estos resultados sugieren, además de esfuerzos adicionales para ratificarlos o cambiarlos, la justificación y necesidad de lanzar algunas hipótesis explicativas de la contención de la convergencia o aparición de divergencia:

a) Esta tendencia podría estar asociada al incremento en la inestabilidad del crecimiento que a su vez, como se dijo más arriba, estaría incentivando el crecimiento de las disparidades territoriales.

b) Se podría explicar por la existencia de procesos de integración relativamente fragmentados que estarían restringiendo los procesos económicos dinámicos a las áreas de influencia más directa de los grandes centros, es decir, habría procesos de difusión del crecimiento regional muy selectivos y fragmentarios.

c) Puede tener relación con el impacto de la apertura comercial y la liberalización con la producción y los niveles de vida y bienestar en el campo pues los diferenciales rural-urbanos se habrían acentuado.

d) Esta fase podría ser interpretada como propia de una transición tecnológica que estaría poniendo en ventaja, por lo menos temporal, a las regiones más desarrolladas para ser las receptoras de los impulsos dinámicos que habrían roto con los esquemas de difusión previamente existentes para los patrones tecnológicos del pasado.

## **E. Comentarios finales**

En este párrafo final se recogen observaciones generales de dos tipos, unas de orden teórico y otras relacionadas con el contenido y la sustancia misma de los resultados obtenidos por las distintas investigaciones revisadas a lo largo de estas páginas.

Un primer conjunto de comentarios se relaciona con la manera como se produce conocimiento científico, con los aportes y limitaciones de una aproximación específica como la que ha sido revisada. Un primer tema de debate que se quiere proponer se relaciona con el uso de la teoría y con el papel que se le asigna, y se les debe asignar, a los modelos teóricos que se desarrollan para abordar temáticas como la presente.

La propuesta teórica inicial de Barro y Sala-i-Martin (1995a) parece, en un principio, nítida y consistente. El modelo neoclásico de crecimiento, a pesar de todas sus restricciones y supuestos, parecería predecir adecuadamente la realidad pues las experiencias históricas revisadas (USA, Japón y Europa) confirman ajustarse a lo esperado. No obstante, vale la preguntarse nuevamente qué es exactamente lo esperado y qué es exactamente lo encontrado y examinar si se confirma la correspondencia propuesta y en qué circunstancias exactas.

Una manera sencilla, además de bastante popular en términos de la aceptación de los académicos, de resumir lo que se espera del modelo está en la ecuación básica que es el objeto de las distintas pruebas econométricas: las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* de las regiones están en función inversa de los niveles de ingreso *per cápita* iniciales. Se supone así que las regiones o territorios de menor desarrollo relativo crecerán a tasas superiores que las de los territorios de mayor desarrollo, de tal forma que los niveles de riqueza e ingreso entre áreas ricas y pobres convergen y terminarán por hacerse similares. Las pruebas empíricas realizadas para Europa, Japón y Estados Unidos así lo confirman. Entre los estudios e investigaciones realizadas para América Latina no se pone en cuestión este punto de partida y, en los casos más radicales, se proponen las metodologías desarrolladas por Quah (1995), para confirmar o negar los hallazgos obtenidos a través de las pruebas convencionales.

Una lectura atenta y cuidadosa del modelo original permite poner en cuestión esta expectativa teórica más popular y comúnmente aceptada. Gracias a lo anterior, adicionalmente, es posible poner en evidencia parte sustancial de los resultados estadísticos de estos estudios que por lo ya visto, son pasados por alto:

## **1. Una primera reflexión concierne los plazos de validez temporal de las predicciones del modelo**

Así como Barro y Sala-i-Martin (1995a), lo presentan, la predicción de convergencia tiene validez dentro de las restricciones teóricas impuestas al modelo, a saber, entre las más importantes, que no hay cambio ni progreso tecnológico, que las tasas de ahorro, depreciación y crecimiento de la población son fijas y exógenas, que la función de producción básica posee rendimientos marginales decrecientes y economías a escala constantes. Estas restricciones son tantas y tan importantes que lo que debería esperarse razonablemente del modelo debería ser: (a) que su validez temporal fuese muy restringida, es decir el corto o mediano plazo, de manera tal que se garantice que las condiciones que se suponen fijas, realmente lo sean; o bien, (b) que se le considere como una herramienta analítica que sirva de punto de referencia a partir de la cual los casos concretos y reales que se alejen de su predicción sean analizados como resultado de la modificación de los parámetros del modelo. Estas dos alternativas no son excluyentes sino mas bien complementarias.

En estas condiciones aparece un problema de consistencia del modelo que es aparentemente resuelto por la vía del respaldo empírico. El problema de consistencia deriva de un desajuste evidente pero no explicado entre la validez de corto o mediano plazo de la predicción del modelo y su aparente validez empírica de largo plazo. Es razonable esperar que en el lapso de un siglo la economía de los Estados Unidos haya experimentado cambios en lo tecnológico y en lo financiero que hubieran podido modificar, o bien la velocidad de la convergencia, o bien el sentido mismo de la tendencia, es decir la congelación de la convergencia o la posible aparición de divergencia. A pesar de que la anterior es la expectativa más razonable y aún consistente con la teoría, la



verificación empírica obtenida en los casos de Japón, Europa y Estados Unidos habría mostrado lo contrario: persistencia, estabilidad e incluso semejanza en las velocidades de convergencia. Esta verificación parece ser razón más que suficiente para pasar por alto lo que la teoría predice y sugiere transformar la predicción de convergencia en una *cuasi* ley general. Si fuera esta la circunstancia se estaría entonces ante una regularidad empírica sin explicación teórica, sin modelo de respaldo pues, como se sabe, las restricciones del modelo de Barro y Sala-i-Martin (1995a), lo distancian de la posibilidad de ser consistente con la regularidad empírica encontrada.

La anterior sin salida es el resultado de una grave omisión, la de discutir el por qué y la proyección de esta inconsistencia, aunque sus consecuencias son menos dramáticas que lo sugerido. La razón es que la evidencia empírica encontrada por Barro y Sala-i-Martin (1995a), es menos concluyente y contundente que lo sugerido por ellos mismos y se asemeja más al resultado teóricamente esperado y esperable. Primero, porque los valores del coeficiente de convergencia varían de decenio a decenio, es decir no son estables, de acuerdo con la prueba estadística realizada por los mismos autores, y segundo, porque en efecto se identifican fases, coyunturas, momentos de transición de un régimen de convergencia a otro.

Se trata de períodos en donde la norma de la convergencia no se verifica y que son interpretados como resultado de la presencia de “factores perturbadores”. Los momentos en los que no se verifica la convergencia coinciden con fases de transformación económica estructural, con grandes crisis como la de los años 1930 y mediados de los 1970. Se trata de períodos que van más allá de haber presenciado meras perturbaciones coyunturales pues fueron el escenario de grandes transformaciones tecnológicas e institucionales.

Finalmente, porque tanto las observaciones de Quah (1995), como la evidencia empírica ofrecida por otros estudios, muestran resultados diferentes a la convergencia. Tanto Bairoch (1981), como O'Rourke (2001), muestran la tendencia secular a la ampliación de las brechas de ingreso entre países ricos y pobres y entre capas sociales ricas y pobres al interior de cada país. Esta tendencia está, sin embargo, matizada por la presencia de un pequeño segmento de países al interior de los cuales se produce convergencia, segmentación y separación sugerida de forma similar para algunos países latinoamericanos como Perú, Colombia, México e incluso Brasil.

La lectura simplificada que Barro y Sala-i-Martin (1995a), hace de los resultados obtenidos es lamentablemente reproducida por quienes aplican su modelo a los países latinoamericanos, dejando consecuencias parecidas: se pasa por alto la importancia de hechos constatados de manera reiterada como son la presencia de períodos, que en casos no son excepcionales ni tangenciales, donde la convergencia no se verifica y por otro lado, de diferencias significativas en las velocidades de convergencia entre los distintos lapsos examinados, subperíodos de un lapso más largo.

Sin que el modelo ni sus características lo sugieran, termina embarcado en una falsa pretensión de universalidad. Falsa desde el punto de vista de la consistencia lógica de su formulación, y falsa desde el punto de vista de la evidencia empírica efectivamente encontrada, no de la lectura estilizada, popularizada y comúnmente aceptada por los académicos latinoamericanos. Este sesgo de aproximación y de mirada impide apreciar lo más importante: primero, que el modelo aporta argumentaciones y consideraciones que permitirían entender y eventualmente explicar las diferencias, los cambios, las transiciones; segundo, que la evidencia empírica sugiere un comportamiento que no corresponde con la versión estilizada: hay momentos de convergencia y otros de divergencia, y dentro de los primeros hay fases con diferentes velocidades y ritmos.

## **2. Una segunda reflexión tiene que ver con la especificación de los modelos econométricos y su pretendido carácter explicativo**

El modelo econométrico puesto a prueba por Barro y Sala-i-Martin (1995a), hace el contraste del resultado esperado, convergencia, mas no de los factores explicativos de la misma. Ninguno de

los estudios estadísticos revisados pone a prueba la validez empírica de los postulados teóricos. Es decir, ningún ejercicio intenta examinar la asociación estadística entre la variable dependiente, tasas de crecimiento, y los parámetros o las variables dependientes, tales como la relación capital-trabajo existente o las cantidades de capital y trabajo efectivamente empleadas. A pesar de que, como se dijo más arriba, no hay consistencia entre la teoría y la evidencia empírica, nadie se toma el trabajo de verificar si las relaciones de causalidad propuestas por el modelo operan o no. En este sentido, aunque no es visto así por quienes han usado el modelo, las estimaciones y los ejercicios empíricos realizados a lo que llegan es a establecer si hay convergencia o no, a describir su comportamiento, pero no a explicar sus factores determinantes.

Por consiguiente, el modelo original y sus aplicaciones latinoamericanas son de una gran precariedad explicativa. Después de revisar cuidadosamente los estudios y sus resultados, son pocas las sugerencias explícitas de factores que expliquen las diferencias entre países y entre períodos. Las pocas “variables explicativas” que aparecen lo hacen de forma un poco casual y fortuita, o bien porque son explícitamente mencionadas por Barro y Sala-i-Martin (1995a), como es el caso de las migraciones, o bien porque algunos otros modelos o teorías del desarrollo sugieren considerar: la infraestructura, el capital humano, la geografía física. Esta búsqueda es, por tanto, poco sistemática y sin mayor esfuerzo de fundamentación teórica, por lo cual, se requeriría un esfuerzo adicional e incluso una reorientación del trabajo. De los resultados obtenidos, no obstante, vale señalar un acuerdo bastante generalizado acerca de la importancia de la infraestructura de transporte y comunicaciones, del equipamiento básico social y de la educación, en la explicación de las disparidades económicas territoriales. Las migraciones internas, aunque en la mayoría de los casos no aparecen con peso explicativo estadístico, en dos de ellos sí, pero con sentido contrario: favoreciendo la divergencia en Chile y la convergencia, en Colombia.

En la exploración de factores explicativos, afortunadamente no se parte de cero pues, como en este capítulo se vio, en los años ochenta existió una tradición diferente que exploró relaciones causales con una mayor fundamentación y consistencia y obtuvo resultados interesantes y sugestivos. Adicionalmente, como se verá en los capítulos siguientes, hay otras tradiciones teóricas que han explorado el mismo tema desde otras perspectivas, aportando algunos elementos de respuesta a estos vacíos.

En lo que respecta a lo avanzado en este capítulo, los trabajos de Williamson (1981), y Martín (1984), son particularmente ilustrativos de los factores que están a la base de las distribuciones territoriales de la riqueza y del ingreso. Williamson (1981), pone en evidencia la importancia de la movilidad laboral y de las facilidades de difusión del cambio tecnológico en la explicación de las tendencias seculares a la convergencia en los Estados Unidos. A través de su demostración sugiere, por analogía y comparación, la importancia de examinar las peculiaridades del mercado laboral latinoamericano, de las dificultades sectoriales y geográficas de difusión tecnológica y de la situación particular del desarrollo agropecuario como dimensiones relevantes para explicar la inusitada intensidad de los desequilibrios territoriales latinoamericanos. Martín (1984), a su vez, pone en evidencia las diferencias y especificidades latinoamericanas en donde, al contrario de lo que Williamson (1981), sugiere para los Estados Unidos, la participación de lo territorial en la explicación de la desigualdad en la distribución personal del ingreso es mucho mayor y en algunos casos significativa y determinante. Finalmente, también gracias al trabajo de Williamson (1981), queda visible la importancia de entender las diferentes escalas al interior de las cuales se da la convergencia y las distintas anatomías territoriales a las que ello puede dar lugar (dando razón a las observaciones de Quah, (1995). En efecto, distingue al menos dos grandes épocas. Una primera de convergencia al interior de los estados del norte y divergencia norte-sur, y una segunda, después de una larga transición de cerca de 30 años, de una convergencia generalizada para todo el país, norte y sur incluidos.

### 3. Una tercera reflexión concierne los indicadores, las formas de medir la desigualdad de niveles y ritmos de crecimiento económico territorial

Tal y como se ha puesto en evidencia en estos comentarios, la ecuación básica de Barro y Sala-i-Martin (1995a), se reduce, en términos epistemológicos, a una mera medición de esta desigualdad. No encarna, en sí misma, ninguna teoría o explicación de la evolución en la distribución territorial del ingreso sino que se reduce a ofrecer una alternativa de medición y cuantificación, alternativa que, así como tiene ventajas, también encarna una serie de sesgos y riesgos claramente expuestos por Quah (1995). En este sentido, la investigación futura debería orientarse de forma más abierta y plural, explorando y explotando no solamente las alternativas metodológicas abiertas por Barro y Sala-i-Martin (1995a), sino también las opciones ofrecidas por Quah (1995), ya ensayadas marginalmente por algunos de los autores revisados en este capítulo. En este sentido, Bonet y Meisel (1999), dejan abiertos algunos derroteros, aún en bruto,<sup>12</sup> pero que deberían ser examinados con más detalle. En efecto, uno de los aportes más interesantes de este trabajo consiste en ensayar distintas mediciones de la desigualdad: además de los conocidos coeficientes  $\beta$  y  $\sigma$  de convergencia, utilizaron otros indicadores como el de Theil, el de Herfindahl-Hirschman, o mediciones más puntuales como es la diferencia entre el nivel mínimo y máximo de ingreso *per cápita* territorial o la descomposición del indicador  $\sigma$  para determinar la contribución territorial de su cambio.

Estas consideraciones trascienden el ámbito de lo meramente metodológico pues hacen pensar y subrayan la importancia de tener en cuenta que la economía ha adolecido de algunos sesgos que no logra superar en el estudio de estos temas. Uno de estos sesgos es lo que en otros trabajos hemos denominado “concentracionismo” y que consiste en una mirada puntual y focalizada del problema de la distribución espacial de la actividad económica. En efecto, la teoría y la investigación económica tiende a centrar su interés en el aspecto puntual, aunque estratégico no hay por qué negarlo, de si la actividad productiva se está concentrando o se está desconcentrando sin preguntarse cuál es la estructura exacta, la anatomía o la configuración precisa (el tipo de distribución, en términos de Quah (1995)) de ese proceso. En este sentido, las sugerencias de Quah (1995), y los otros indicadores ensayados por estos autores, deberían someterse a un examen cuidadoso que pusiese de presente sus propiedades, sus potencialidades y limitaciones y sugiriese qué tipo de combinaciones son las más recomendables, dependiendo del tipo de caso y de las características de la información disponible.

Los estudios revisados no solamente resaltan la importancia de la investigación histórica de largo plazo sino que, además, ponen en evidencia la necesidad y las grandes dificultades impuestas por los ejercicios de comparación. Las dificultades se hacen visibles en los trabajos promovidos por el BID en donde, a pesar de haber compartido una misma inspiración teórica y metodológica y de haber sido apoyados por una misma fuente de financiación, los resultados obtenidos para cada país son difícilmente contrastables con los de los demás. Para empezar, la definición de la variable dependiente difiere de forma considerable. En algunos casos se trata del PIB *per cápita* territorial, en otros se trata de los ingresos personales obtenidos a través de encuestas de hogares; en algunos la periodicidad es anual, en otros es decenal o censal; en algunos se obtienen de series de una misma fuente y en otros se originan en combinaciones de fuentes en donde al lado de datos primarios se colocan estimaciones; en algunos la cobertura es urbano rural y en otros es solamente urbana; en algunos se trata de series con una amplitud y continuidad satisfactorias y en otros se trata simplemente de mediciones puntuales, centradas en uno o en un par de años específicos.

---

<sup>12</sup> Aunque calculan estos valores para todo el período estudiado, no hacen una comparación de los resultados obtenidos, de las discrepancias o semejanzas, de las propiedades de cada indicador, ni de las recomendaciones que derivan de una tal contrastación con el propósito de mejorar la calidad de los resultados en futuras investigaciones.

Aparte de estas dificultades, no está de sobra recordar la importancia estratégica de la comparación en este tipo de investigaciones. Por una parte, la comparación aporta criterios de “lo mucho” y de “lo poco”, de lo que es o no es sensato esperar como ritmo o dimensión de una variable o de un indicador. Por ejemplo, gracias a la comparación es posible en el caso colombiano, para el cual existen dudas acerca de la confiabilidad de las cifras para 1950, estimar que un 4% de velocidad de convergencia es poco creíble, tanto desde el punto de vista de la experiencia de los países desarrollados, como desde la de los otros latinoamericanos en donde estas velocidades promedian el 1%. De otro lado, como resultado de la comparación sería posible ponderar adecuadamente ciertas informaciones como las suministradas por las cadenas de Markov y las distribuciones de Kernel en donde se observa la probabilidad de mantenerse en el estado de pobre o de rico a lo largo del tiempo. Cuando se tienen mediciones para varios países es posible tener algún criterio para juzgar si los valores encontrados para un determinado caso son altos, bajos o medios. Finalmente, gracias al análisis comparativo, es posible determinar cual es la especificidad de cada caso nacional o incluso continental. Gracias a ella será posible identificar las peculiaridades de cada país en términos de los niveles de desigualdad, los ritmos de cambio, los ciclos y las tendencias predominantes. En síntesis, dado que en este campo, como en muchos otros de las ciencias humanas, no existen unidades de medida absolutas e invariables, la comparación aporta los criterios a través de los cuales se puede hacer una más justa y acertada valoración de lo que es “mucho” o es “poco”, de lo que es “sensato” o de lo que el buen juicio sugiere “desconfiar”. Por todo lo anterior, una segunda línea de trabajo sugerida para avanzar en el conocimiento de esta problemática es la de promover investigaciones comparativas que permitan establecer algunos parámetros mínimos a partir de los cuales se puedan hacer evaluaciones e interpretaciones más acertadas de los resultados, de las estimaciones y de las proyecciones de tendencia.

En este sentido de aprovechar los beneficios de la comparación, vale la pena explotar algunos de los resultados provistos por la revisión realizada en este capítulo en el sentido de resaltar aquellas características que aparecen como peculiares al caso latinoamericano:

- (i) Las reiteradas afirmaciones acerca de los amplios niveles de desigualdad socioespacial presentes en América Latina son confirmadas por los resultados de estas investigaciones. En la mayor parte de los casos, excepción hecha tal vez de Chile durante el período más reciente, la velocidad de los procesos de convergencia en América Latina no es solamente más baja que la de los países desarrollados investigados por Barro y Sala-i-Martin (1995a), sino que la inestabilidad de los procesos es claramente mayor.
- (ii) En segundo lugar, al contrario de lo constatado para los países desarrollados, en América Latina se sugiere la existencia de procesos de convergencia estratificados y fragmentados. Como se vio, la introducción de *dummies* regionales suele mejorar la calidad de los resultados y de su confiabilidad estadística. Se sugiere así que, probablemente, un rasgo característico de los procesos de convergencia latinoamericanos sea el predominio de la llamada convergencia condicional, en contra de la absoluta, como puede ser la circunstancia de los países desarrollados.
- (iii) En tercera instancia, los períodos de contención de la convergencia son bastante frecuentes con la presencia, incluso, de algunos casos de existencia de tendencias a la divergencia.

Estos rasgos y posibles peculiaridades del caso latinoamericano deberían, en primer lugar, ser ratificados, y en segundo lugar, dar lugar a investigaciones comparativas que tengan desde un principio en la mira de sus resultados el contrastar empíricamente y estadísticamente estas propiedades, así como identificar sus explicaciones.

- (iv) Para terminar, el último comentario pretende insistir en una observación que se hizo en el acápite anterior y que puede ser del mayor interés. Para el período más reciente, es decir los últimos 10 ó 15 años documentados por estas investigaciones, sugieren un rasgo común en el comportamiento latinoamericano: la tendencia predominante es a la contención de los procesos de convergencia, con dos excepciones extremas, la de Colombia con presencia de una clara tendencia a la divergencia y el de Chile, con evidencias que reafirman la hipótesis de la convergencia. En estas circunstancias, es pertinente recordar e insistir en las hipótesis de trabajo que se pueden formular como posible explicación de estas tendencias comunes:
- (a) Esta tendencia podría estar asociada al incremento en la inestabilidad del crecimiento que a su vez, como se dijo más arriba, estaría incentivando el crecimiento de las disparidades territoriales.
  - (b) Se podría explicar por la existencia de procesos de integración relativamente fragmentados que estarían restringiendo los procesos económicos dinámicos a las áreas de influencia más directa de los grandes centros, es decir, habría procesos de difusión del crecimiento regional muy selectivos y fragmentarios.
  - (c) Puede tener relación con el impacto de la apertura comercial y la liberalización con la producción y los niveles de vida y bienestar en el campo pues los diferenciales rural-urbanos se habrían acentuado.
  - (d) Esta fase podría ser interpretada como propia de una transición tecnológica que estaría poniendo en ventaja, por lo menos temporal, a las regiones más desarrolladas para ser las receptoras de los impulsos dinámicos que habrían roto con los esquemas de difusión previamente existentes para los patrones tecnológicos del pasado.



## **II. Teorías de la concentración urbana y de las disparidades económicas regionales**

---

Las teorías del crecimiento y la convergencia regional, como lo hace visible el capítulo precedente, confrontan algunas dificultades, ante las cuales han surgido respuestas desde enfoques diferentes o desde variantes del enfoque original. Esta otra forma de mirar el crecimiento económico regional, a pesar de su variedad y diversidad, tiene en común el tomar como punto de partida la tendencia a la concentración espacial de la actividad económica y a la generación de desequilibrios territoriales, es decir, su propósito es explicar el desequilibrio y la divergencia.

En la primera sección se revisarán las explicaciones económicas de lo que podría denominarse la fuente básica de generación de disparidades territoriales, la ciudad. En la segunda, se hará énfasis en un tipo de ciudades muy particular y específico, conocido en la literatura como primadas por ser la cabeza de sus correspondientes redes urbanas nacionales y que, como se verá, constituyen una de las más importantes fuentes contemporáneas de disparidad, con una fenomenología muy particular en el caso latinoamericano. Como complemento, en la tercera sección se revisarán algunos modelos y ejercicios econométricos recientes que intentan dar cuenta de los factores que intervienen en la generación de grandes urbes y la concentración de la población y las actividades económicas en unas pocas. Para finalizar se hará una rápida presentación de los fundamentos y las implicaciones de lo que se conoce como la “Nueva Geografía Económica (NGE)” y sus explicaciones del fenómeno de la desigualdad en la distribución espacial del crecimiento económico y la riqueza.

El capítulo siguiente puede considerarse como una continuación de éste en la medida en que retoma otra línea de investigación que ha intentado explicar las disparidades y la divergencia a partir de factores relacionados principalmente con la geografía física.

## **A. La ciudad como fuente primaria de generación de disparidades territoriales**

Una de las formas más tradicionalmente utilizadas por la teoría económica para observar y explicar las disparidades territoriales ha sido el estudio de las ciudades, de sus orígenes, de su crecimiento y tamaño y, por supuesto, de la distribución de la población entre núcleos de diversa talla y entre campo y ciudad.

El nacimiento de la ciudad tiene como condición de posibilidad la existencia de un excedente económico y alimentario en la producción de bienes básicos que garantice los medios de subsistencia de la población urbana, especializada en actividades no primarias. El historiador Paul Bairoch por ejemplo, explica la evolución del tamaño máximo de la ciudad en función de la productividad agrícola y de los medios de transporte utilizados para el aprovisionamiento urbano.

Esta condición de posibilidad se convierte en necesidad y realidad a causa de las ventajas de vivir en aglomeraciones humanas. Desde el pensamiento clásico, la ciudad ha sido considerada como medio eficaz para obtener protección de otras especies animales, de las condiciones de la naturaleza, o de la misma especie humana (grupos en conflicto). Adicionalmente, de forma más positiva, la habitación en ciudades es la base de las más diversas formas de cooperación económica, generadora de ventajas crecientes y cambiantes. Por simple efecto de su tamaño y de la talla de mercado que éste implica, hace posible la especialización productiva y genera formas diversas de división del trabajo que permiten mejoras incesantes en la eficiencia productiva. La cercanía facilita la emulación y la imitación, acelerando procesos de innovación y difusión de ésta.. Igualmente, abarata los costos de transacción entre los agentes económicos individuales, tanto los relacionados con el transporte, como los derivados de los contratos, las alianzas y los acuerdos que esta cercanía genera y que tienen impactos económicos tan positivos. En estas condiciones, el tamaño, la estructura y las interrelaciones entre los elementos e individuos económicos de la ciudad, son factores que producen beneficios económicos tanto sociales como individuales.

Al mismo tiempo, la ciudad enfrenta limitaciones a su crecimiento, manifiestas en la presencia de diversos tipos de obstáculos. Por una parte, la ciudad no puede sobrepasar el límite que le establecen las posibilidades de producción de excedentes alimentarios provenientes de las actividades agrícolas y pecuarias. Estos límites varían a lo largo de la historia dependiendo de las técnicas utilizadas para la explotación de la tierra y de los medios de conservación, almacenamiento y transporte de los víveres. Por la otra, ella enfrenta obstáculos internos a su propio crecimiento, dependientes de las condiciones que determinan su funcionamiento. Las formas de movilidad interna limitan las posibilidades de expansión física de la ciudad, al igual que el manejo de los riesgos derivados de la densidad y frecuencia de contactos interpersonales, tales como el control de enfermedades, epidemias y desechos de todo tipo (sólidos, líquidos y gaseosos).

El balance entre los beneficios y los costos de la urbanización están cambiando permanentemente, determinando y explicando los ciclos de expansión y depresión urbana. Si bien el fenómeno urbano se generaliza y extiende por todos los confines de la tierra, está sometido a procesos de expansión, estancamiento y contracción. En este sentido, las disparidades económicas territoriales son una de las más nítidas expresiones de la evolución de este balance entre factores cuya composición, número e intensidad están en permanente cambio.



Adicionalmente, esta evolución de la ciudad también está afectada y es el reflejo de las relaciones que la sociedad humana sostiene con el espacio físico y los recursos naturales. La ubicación exacta de las ciudades y sus posibilidades de crecimiento dependen de la disponibilidad y calidad de los recursos más básicos como el agua, el aire y la tierra. Esta disponibilidad depende tanto de condiciones naturales, como de las tecnologías empleadas para abastecerse de estos recursos: agua potable, energía, espacio para construir y habitar, etc. La escasez relativa, la sostenibilidad en el uso de estos elementos, su capacidad reproductiva y de reposición condicionan el crecimiento y expansión de ciudades concretas. Esta relación se despliega a distintos niveles y escalas, es decir de la ciudad con su entorno más inmediato, de la ciudad con otras ciudades, y de la ciudad con entornos remotos y lejanos a través de las ciudades que les sirven de nodo o centro. En cada ciudad se combina de forma muy diferente el papel y la importancia de estos elementos: para algunas la relación central es consigo mismas (cuando, por ejemplo, se trata de un nodo innovador en un determinado oficio o actividad), para otras es con su entorno inmediato (en el caso de ser el centro urbano y de servicios de regiones ricas en la producción agrícola, ganadera o minera), para otras es su relación con otras ciudades y territorios a través de la posición que ellas ocupan en el sistema urbano (es el caso de los puertos, los cruces de camino, o los bordes de fronteras geográficas como puede ser una gran cordillera o desierto). Además, como es evidente, esta posición cambia permanentemente en función de las transformaciones de sus factores determinantes.

Como ilustración, se puede mencionar la existencia de dos grandes grupos de factores determinantes, a saber, socioeconómicos, de infraestructura y tecnológicos. En cuanto a los primeros, factores socioeconómicos, la ciudad se proyecta a su entorno y recibe las influencias del medio, dependiendo de la existencia de espacios sociales y económicos que lo permitan, sean de naturaleza simplemente comercial, política o de combinación de las dos. Los cambios en las formas de organización política, en las relaciones económicas mundiales y en los equilibrios geoestratégicos determinan la transformación de las áreas y redes de influencia de las ciudades. El Estado Nación, por ejemplo, es una de las creaciones humanas más recientes e impactantes para la historia de las ciudades contemporáneas al haber creado espacios políticos y económicos relativamente estables que han servido de nicho al desarrollo de las ciudades primadas y de sistemas urbanos nacionales con características propias. Con relación a los segundos, de infraestructura y tecnológicos, los medios de transporte y comunicación ofrecen un sistema de ventajas y desventajas que afectan desigualmente a las diferentes ciudades. Cuando la navegación imperaba como principal medio de transporte, la naturaleza portuaria, fluvial y marítima de la ciudad, determinaba su mayor rango de influencia territorial. Con la aparición del ferrocarril y posteriormente los automotores y la navegación aérea, este grado de influencia depende más de factores sociales y técnicos que exclusivamente de localización geográfica.

Por tanto, el ciclo de expansión de las ciudades no depende solamente de las fuerzas que explican el balance entre costos y beneficios de la urbanización sino también de sus cambiantes relaciones con el medio ambiente y el territorio, mediadas, como ya se dijo, tanto por la tecnología como por las formas de organización socioeconómica.

En este amplio contexto problemático, la teoría económica ha hecho particular énfasis en el estudio de una de las expresiones más importantes y significativas de estos procesos, como es la concentración urbana y, más particularmente, el surgimiento y evolución de grandes ciudades.<sup>13</sup> Como parte de esta tradición, destacaremos dos líneas de investigación particularmente relevantes a efectos de los propósitos centrales de este trabajo. Por una parte, se hará una síntesis de un trabajo de caracterización histórica de la primacía urbana latinoamericana. De otra, se examinarán algunas

---

<sup>13</sup> Este fenómeno suele mirarse haciendo énfasis en el papel y la importancia de la primera ciudad con respecto a la trama urbana completa. Esta opción significa pasar por alto otras dimensiones relevantes como son, la relación de la ciudad con el campo, la evolución de la estructura de las ciudades (distribución entre ciudades de diverso tamaño), su relación con otras naciones o países, etc.

investigaciones y exploraciones econométricas recientes que ponen en evidencia la forma y la intensidad del juego de los distintos factores en la explicación de la concentración urbana.

## **B. Primacía urbana: características del concepto y evolución histórica del fenómeno en América Latina<sup>14</sup>**

Como se mencionó más arriba, una de las peculiaridades del proceso de urbanización latinoamericano es la presencia de grados inusualmente altos de concentración urbana. Una de las expresiones más comunes de esta concentración es la primacía urbana, conocida como la preponderancia demográfica y económica que la primera ciudad de un país tiende a poseer con respecto a su propia red urbana nacional.

Esta preponderancia, medida en términos del peso demográfico de la primera ciudad con respecto a la población total del respectivo país, ha alcanzado niveles sin precedentes en la historia de la humanidad y presenta una forma de evolución cíclica, caracterizada por Cuervo y González (1997) como función diacrónica de primacía urbana: durante la etapa previa al despegue industrial hay un descenso en los niveles de primacía; con el arranque de la industrialización, la primacía crece de forma casi ininterrumpida hasta alcanzar un tope a partir del cual se estanca y comienza a descender (ver recuadro 1). No obstante este patrón común encontrado para Europa y América Latina, en esta última presenta una serie de peculiaridades descritas a través de la llamada función diacrónica de primacía latinoamericana.

### **Recuadro 1**

#### **CARACTERÍSTICAS DE LA INVESTIGACIÓN HISTÓRICO-COMPARATIVA REALIZADA**

El trabajo de investigación que sirvió de base para la redacción de este capítulo exploró la evolución de la primacía urbana para 19 países del mundo durante los siglos XIX y XX: tres países de Europa occidental (Italia, Francia y Gran Bretaña), tres de Europa oriental (URSS, Hungría y Polonia), siete de América Central (Panamá, Costa Rica, República Dominicana, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala) y seis de América del Sur (Argentina, Chile, Ecuador, Brasil, Colombia y Perú). A pesar de disponer de información para muchos otros países, la deseamos por diferentes razones:

- En el caso de Estados Unidos se hizo por la imposibilidad de obtener información correspondiente a la población de las ciudades utilizando adecuadas definiciones de su real extensión. Este mismo problema se enfrentó en el caso francés.
- En el caso de Japón, como en el de varios países de África y Asia, la información no se procesó por carecer de tiempo o del material indispensable para hacer una adecuada interpretación histórica de la evolución de la primacía urbana en cada uno de ellos.
- Por lo tanto, fueron la calidad de la información y la disponibilidad de adecuadas interpretaciones de la historia económica de algunos países, las justificaciones de la restricción de nuestro estudio a América Latina y Europa.

Esta investigación histórico comparativa se adelantó a dos diferentes niveles de profundidad. Por una parte, se realizaron cuatro estudios de caso detallados para Perú, Brasil, Colombia y América Central y, por otra, se hicieron someras descripciones del comportamiento de los indicadores de primacía y concentración urbana para los países restantes. En los primeros casos, esta descripción se alimentó de un conocimiento más detallado de la historia económica de cada país, haciendo ello la principal diferencia entre los dos niveles de profundidad. De otro lado, la descripción del fenómeno primacial se hizo utilizando los mismos indicadores, habiendo en ello un componente de homogeneidad para todos los análisis nacionales elaborados.

**Fuente:** Elaborado por el autor.

<sup>14</sup> Esta sección retoma una parte sustancial de un capítulo de un libro publicado por el autor precedentemente Cuervo y González (1997, cap. 8, p. 253-294).

## 1. Los parámetros de la función diacrónica de primacía para América Latina

Las características particulares de esta función en el caso latinoamericano son las siguientes:

- La primacía urbana en el momento cero, es decir, de arranque de la industrialización, presenta niveles similares a los existentes en los países europeos durante épocas comparables.
- La pendiente de la función de primacía en la fase ascendente es notablemente superior en el caso latinoamericano.
- Finalmente, la aparición del punto de saturación se daría tardíamente, es decir, se toma más tiempo para aparecer en Latinoamérica que en los países europeos.

El cuadro 11 permite apreciar que en el momento cero no hay una diferencia significativa entre Europa y América Latina. El Índice de Población Total (IPT),<sup>15</sup> sudamericano y el europeo son prácticamente idénticos: 5,5 y 4,95, respectivamente. Sin embargo, el valor del IPT centroamericano es notablemente mayor, de 9,5. Esta diferencia se explica por la menor talla geográfica de los países centroamericanos.

La intensidad cronológica de la primacía, medida a través del Coeficiente de Intensidad Cronológica (CIC),<sup>16</sup> latinoamericana es significativamente superior a la europea. El CIC latinoamericano es casi tres veces superior al europeo. Aun en los países en donde este cociente es más bajo (como Colombia, Brasil y República Dominicana), sobrepasa el de los países europeos, donde este cociente asume los valores más altos ( Hungría y Francia).

De otro lado, los valores del CIC son bastante homogéneos para el caso sudamericano. La desviación estándar no representa más del cuarto de la media, mientras que en América Central representa cerca de los dos tercios (excluyendo a Guatemala). Esta homogeneidad relativa no se reproduce en el caso europeo. En Europa occidental la desviación estándar es la mitad del promedio, y en Europa Oriental el 85%.

La tercera particularidad de la función diacrónica primacial latinoamericana no ha sido puesta a prueba. En efecto, en la casi totalidad de los países europeos estudiados, excepto en Polonia, se verifica la reversión de la tendencia al incremento concentrativo y primacial urbano. En contraste, para América Latina hasta 1970 había sólo un caso, el argentino, que parece haber experimentado la mencionada reversión.

Finalmente, el análisis histórico permitió establecer que la transición entre capitalismo comercial (fase previa al inicio de la industrialización) e industrial se acompañó de un decrecimiento, en la mayoría de los casos, de la primacía urbana. Argentina y Chile, constituyen las excepciones a esta regla. En el otro extremo, Colombia y Brasil son los países donde esta transición tomó más tiempo.

Debido a que la función diacrónica de primacía urbana en América Latina posee una pendiente notablemente mayor a la de los países europeos, el nivel máximo de primacía en América Latina es notablemente superior al de Europa: es de 14,7 en Europa Occidental, de 7,7 en Europa Oriental, de 22,6 en América Latina. Adicionalmente, parece existir una gran correspondencia entre la ausencia de la fase transicional y la existencia de niveles de primacía excepcionalmente altos. Éste es el caso de países como Argentina y Chile, así como de naciones como Perú, para los cuales esta transición parece haberse dado muy rápidamente.

---

<sup>15</sup> El Índice de Población Total (IPT), definido como el porcentaje de la población nacional que habita en la ciudad mayor.

<sup>16</sup>  $(IPT_j - IPT_i)/n$ , donde "j" es el año final del período considerado, "i" el año inicial y "n" el número de años transcurridos en el lapso correspondiente.

Cuadro 11

**INDICADORES DE PRIMACÍA URBANA: ÍNDICE DE POBLACIÓN TOTAL (IPT),  
ÍNDICE DE CUATRO CIUDADES (ICC), COEFICIENTE DE INTENSIDAD CRONOLÓGICA (CIC)**  
(Valor inicial por países y régimen)

País	Valor	IPT		ICC		Período	CIC			
		Año	Indicador	Año	Indicador		Años	Indicador		
Gran Bretaña	inicial	1800	8,00	1890	1,10	desde hasta	1800- 1930	0,08		
	máximo	1930	18,00	1890	3,10					
Francia	inicial	1840	3,00	1940	1,60	desde hasta	1840- 1968	0,11		
	máximo	1970	16,50	1960	3,60					
Italia	inicial	1861	5,50	1951	0,62	desde hasta	1861- 1971	0,04		
	máximo	1971	9,50	1891	0,74					
Europa Occidental		DS	M	DS	M		DS	M		
	inicial	<b>2,90</b>	<b>5,50</b>	<b>0,49</b>	<b>1,11</b>				<b>0,035</b>	<b>0,08</b>
	máximo	<b>4,50</b>	<b>14,7</b>	<b>1,53</b>	<b>2,48</b>					
Hungria	inicial	1869	6,00	1900	4,30	desde hasta	1869- 1940	0,17		
	máximo	1940	16,00	1940	5,20					
Polonia	inicial	1921	3,40	1950	0,60	desde hasta	1921- 1977	0,02		
	máximo	1980	4,40	1980	0,70					
URSS	inicial	1868	0,20	1920	0,40	desde hasta	1868- 1958	0,03		
	máximo	1960	2,90	1960	1,20					
Europa del Este		DS	M	DS	M		DS	M		
	inicial	<b>2,90</b>	<b>3,20</b>	<b>2,20</b>	<b>1,77</b>				<b>0,08</b>	<b>0,07</b>
	máximo	<b>7,17</b>	<b>7,77</b>	<b>2,47</b>	<b>2,37</b>					
Argentina	inicial	1860	7,00	1840	2,00	desde hasta	1860- 1970	0,26		
	máximo	1970	36,00	1950	4,40					
Chile	inicial	1870	6,00	1945	2,00	desde hasta	1870- 1980	0,27		
	máximo	1980	36,00	1980	2,80					
Perú	inicial	1900	3,00	1896	2,00	desde hasta	1900- 1980	0,29		
	máximo	1980	26,00	1960	4,80					
Ecuador	inicial	1938	5,00	1950	0,72	desde hasta	1938- 1982	0,22		
	máximo	1980	15,00	1960	1,10					
Colombia	inicial	1918	2,50	1950	0,72	desde hasta	1918- 1985	0,18		
	máximo	1985	14,70	1880	1,39					
Brasil	inicial	1950	6,20	1960	0,73	desde hasta	1940- 1980	0,14		
	máximo	1980	10,90	1890	1,42					
América del Sur		DS	M	DS	M		DS	M		
	inicial	<b>1,80</b>	<b>4,95</b>	<b>0,70</b>	<b>1,36</b>				<b>0,058</b>	<b>0,22</b>
	máximo	<b>11,20</b>	<b>23,10</b>	<b>1,62</b>	<b>2,65</b>					
Panamá	inicial	1910	11,00	1930	1,90	desde hasta	1950- 1980	0,83		
	máximo	1980	41,00	1980	3,60					
Nicaragua	inicial	1940	6,20	1950	1,60	desde hasta	1940- 1980	0,45		
	máximo	1980	25,00	1980	3,80					
Rep. Dominicana	inicial	1920	8,60	1935	1,10	desde hasta	1920- 1980	0,15		
	máximo	1980	2,00	1980	2,90					
Guatemala	inicial	1960	13,20	1950	6,30	desde hasta	1960- 1980	0,37		
	máximo	1980	20,50	1980	9,00					
El Salvador	inicial	1950	11,50	1950	2,20	desde hasta	1950- 1980	0,22		
	máximo	1980	18,00	1980	3,10					
Costa Rica	inicial	1988	9,10	1950	1,27	desde hasta	-	-		
	máximo	1925	16,00	1927	2,35					
Honduras	inicial	1960	6,80	1950	1,45	desde hasta	1960- 1980	0,21		
	máximo	1980	11,20							
América Central		DS	M	DS	M		DS	M		
	inicial	<b>2,60</b>	<b>9,50</b>	<b>1,95</b>	<b>2,40</b>				<b>0,25</b>	<b>0,37</b>
	máximo	<b>9,50</b>	<b>22,10</b>	<b>2,45</b>	<b>3,74</b>					

**Fuente:** "Industria y ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socioespacial", Cuervo y González, Centro Interdisciplinario de Estudios Regionales (CIDER)- Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y de la Tecnología (COLCIENCIAS), Tercer Mundo Editores, Bogotá (1997).

M = Media. DS = Desviación estándar

Las diferencias en los niveles de primacía alcanzados por los distintos países de América Latina, como se deriva de las conclusiones del párrafo anterior, parecen estar determinadas por la existencia o no de transición primacial entre los períodos comercial e industrial del capitalismo y por la intensidad del crecimiento primacial durante la industrialización.

## **2. ¿La primacía urbana latinoamericana es una herencia de las épocas colonial y capitalista comercial?**

Los resultados obtenidos permiten concluir que la primacía latinoamericana no es una herencia colonial. Los grados de primacía heredados de la Colonia son muy débiles. La mayor parte de los territorios, para aquella época, se caracterizan por una gran desintegración de sus economías regionales, manifiesta en la ausencia de una preponderancia demográfica de la ciudad mayor.

No obstante, así ésta haya sido la tendencia predominante, hay matices que permiten comprender casos particulares. En la época anterior a la independencia política hay ciertos territorios donde la ciudad mayor se está consolidando, mientras en otros las ciudades anteriormente dominantes se están debilitando y decayendo. Factores geopolíticos son de vital importancia para explicar estas diferencias.

Las colonias españolas más prósperas (como las de Lima y Nueva Granada, por ejemplo), estaban decayendo económicamente, aún a pesar de las reformas borbónicas que pretendían una cierta liberalización del comercio. En contraste, las colonias españolas más marginales, correspondientes a las actuales naciones del Cono Sur, se venían beneficiando de la bonanza del contrabando y del comercio con la nueva potencia económica del mundo occidental, Gran Bretaña. Así, mientras en el primer caso la ciudad mayor tendía a debilitarse, en el segundo se estaba consolidando. Sin embargo, aun a pesar de estas diferencias, en los territorios emergentes la preponderancia demográfica de la primera ciudad no era todavía considerable.

## **3. Una larga y tortuosa transición entre la Colonia y la Independencia**

La independencia política no se manifestó de inmediato en una consolidación de la ciudad capital. En primer lugar, porque la evolución económica latinoamericana no fue muy favorable durante las fases iniciales de vida independiente. Los escasos intentos de industrialización fracasaron, y las exportaciones tampoco se comportaron favorablemente. El fracaso de los intentos de industrialización se explica por la desintegración física de las regiones y el despoblamiento heredado de la Colonia. Las exportaciones tampoco dinamizaron la economía latinoamericana porque las condiciones del mercado internacional no lo permitieron.

Los regímenes políticos sólo se consolidaron después de un largo período de guerras civiles y la consolidación de la unidad nacional, con la consiguiente probabilidad de la aparición de una ciudad primada, tardó tiempo en consolidarse.

La inexistencia de ciudades primaciales en aquel período es, por tanto, reflejo del proceso de adaptación a las nuevas circunstancias políticas y sociales de orden interno, y a los nuevos equilibrios económicos internacionales. Sólo durante la segunda mitad del siglo XIX, la mayor parte de los países sudamericanos lograron consolidar su posición dentro del mercado mundial y resolver las dificultades políticas nacionales. La velocidad y solidez de estos cambios varió regionalmente. La inserción económica internacional de los países del Cono Sur fue previa a la de los otros países estudiados, Brasil, Perú y Colombia. Aun a pesar de estas diferencias, el peso demográfico de las grandes ciudades latinoamericanas siguió siendo modesto. Hasta en los países mejor integrados a la economía mundial, la primacía urbana no alcanzó niveles considerables. Al parecer, como veremos a continuación, las fuerzas de dispersión espacial de las actividades económicas predominaron sobre las concentrativas.

Hubo factores inductores de concentración muy característicos de la época. Las exportaciones primarias se constituyeron en el motor del crecimiento económico. Así, durante la etapa comercial del capitalismo periférico latinoamericano, el desarrollo de las grandes ciudades estuvo seriamente influenciado por dos factores. La existencia de un *umland* o de un *hinterland*, según sea el caso, muy fértil o rico en materias primas exportables y el acceso a los medios de transporte más avanzados del momento, la navegación a vapor marítima y fluvial y los ferrocarriles. La prosperidad económica regional se asoció a la existencia de estas dos circunstancias y contribuyó, en algunos casos, a explicar transformaciones socioespaciales de hondo calado. En países como los del Cono Sur y Perú, la costa reemplazó a la sierra como región más próspera; en Brasil el sureste tomó el relevo del nordeste.

La expansión exportadora incidió en la consolidación económica del Estado, favoreciendo la concentración espacial de la actividad económica. El gasto público ligado al desarrollo de funciones administrativas se concentró en la ciudad capital; y la inversión pública y privada siguieron la misma lógica espacial: la construcción de los principales ejes de transporte se centró, casi siempre, en las ciudades capitales y sus áreas de influencia. El centralismo político también se utilizó para consolidar el peso económico de la ciudad capital, otorgándole el monopolio sobre el comercio exterior en general o sobre algunos productos en particular. Finalmente, el gasto personal de las capas de más altos ingresos contribuyó también a consolidar la posición de la ciudad capital porque así las actividades de exportación no tuvieran su centro en regiones próximas a la ciudad mayor, la capital se convirtió en el lugar privilegiado de residencia y de consumo de las *elites* políticas y económicas.

Sin embargo, las fuerzas de dispersión espacial de las actividades económicas dominaron la escena. Los intentos por establecer un monopolio comercial en la ciudad capital fueron contrarrestados por la inmensa extensión de los litorales y la abundancia relativa de sitios apropiados para la localización de puertos marítimos. Adicionalmente, el agotamiento de los recursos naturales exportables determinó la aparición de nuevas regiones económicamente dinámicas, contribuyó a diversificar las redes urbanas y a debilitar el peso de la primera ciudad. Por último, las oscilaciones del mercado mundial de materias primas jugaron, en algunos casos, un papel muy importante en la diversificación de las redes urbanas de los países latinoamericanos. En los casos donde estas oscilaciones no se tradujeron en la ya mencionada diversificación de los sistemas urbanos, debilitaron el peso de las fuerzas de concentración anteriormente mencionadas.

#### **4. La transición del capitalismo comercial al industrial y su incidencia en los diferentes niveles de primacía urbana**

En los países con más altos niveles de primacía en América del Sur (Argentina, Chile y Perú), la transición del capitalismo comercial al industrial no se acompañó de una disminución en los grados de primacía ni de concentración urbana. Mientras en los casos de Chile y Perú este descenso tuvo lugar durante un corto lapso de tiempo, en el caso argentino no se produjo disminución alguna.

Así, el alto grado de primacía urbana en estos países resulta de la combinación de dos tipos de efecto, nivel e intensidad. El nivel de primacía durante la fase comercial del capitalismo fue transferido en su totalidad a la fase industrial. El valor inicial del IPT y del Índice de Cuatro Ciudades (ICC) en Chile y en Argentina supera considerablemente el de los otros países de América del Sur. El CIC es muy similar para estos países y las restantes naciones sudamericanas. Sin embargo, es considerablemente mayor al de países como Colombia y Brasil, que experimentaron una larga fase de transición del capitalismo comercial al industrial, teniendo además una talla muy similar.

En los países con niveles inferiores de primacía urbana, Colombia y Brasil, la transición del capitalismo comercial al industrial se acompañó de una disminución del grado de primacía urbana y de una reestructuración espacial más o menos importante. La amplitud de esta reestructuración se pone de manifiesto a través de un cambio fundamental: la ciudad polarizadora del crecimiento económico durante la fase comercial no fue la misma en cada fase; Río de Janeiro fue desplazada por Sao Paulo, en Brasil, Medellín fue reemplazada por Bogotá, en Colombia. Los mismos efectos, nivel e intensidad, se conjugan en estos dos últimos casos para explicar unos niveles de primacía relativamente débiles: el valor inicial de los niveles de primacía urbana (IPT e ICC) es notoriamente inferior al promedio; el CIC es también mucho más bajo. América Central y Perú son un caso intermedio, pues la transición se acompañó de una disminución en los niveles de primacía urbana, pero el CIC fue mayor al promedio latinoamericano.

Por consiguiente, la naturaleza de la transición del capitalismo comercial al industrial es central en la explicación de los diferentes niveles de primacía urbana en América Latina. Sin embargo, esta relación es difícilmente expresable en términos de relaciones funcionales, inversas o directas. Es necesario conocer el tipo de cambios económicos, sociales y espaciales presentes durante estas coyunturas y su relación con el posterior desarrollo de la fase de industrialización capitalista periférica.

El estudio de este período es elocuente en demostrar la importancia de las fases de crisis e intensa transformación. Éstas parecen determinar no solamente una trayectoria coyuntural, sino incidir en el tipo de comportamiento, en el modo de evolución del sistema socioespacial en el futuro.

## **5. Acumulación capitalista periférica latinoamericana y primacía urbana**

El modo de industrialización latinoamericano y las particularidades del proceso de acumulación capitalista periférica latinoamericana son fundamentales para comprender las diferencias en la intensidad del crecimiento de la primacía en América Latina, comparativamente a Europa. Estas relaciones tienen una validez espacio-temporal limitada, se trata de conceptos adaptados a la realidad latinoamericana propia de la fase de industrialización por sustitución de importaciones entre 1930 y finales de 1960.

Las relaciones entre industrialización y urbanización aparentan ser menos claras en América Latina que en Europa, porque la urbanización latinoamericana se acompañó de una fuerte terciarización de la actividad económica urbana. Se ha planteado, sobre la base de esta constatación, la ausencia de relaciones de causalidad entre industrialización y urbanización en los países capitalistas periféricos latinoamericanos.

Más que carencia de relación, la terciarización es demostrativa de algunas de las peculiaridades de la industrialización latinoamericana. Cuando los países latinoamericanos iniciaron la industrialización, las relaciones entre el crecimiento del empleo industrial y terciario eran completamente diferentes a las experimentadas por los países centrales en su momento, porque se había producido un progreso tecnológico industrial más intenso que el terciario. Así, esta creciente brecha tecnológica implicó nuevos parámetros de expansión relativa de los empleos sectoriales, con un crecimiento del empleo terciario proporcionalmente superior.

Las particulares condiciones del mercado laboral urbano de las grandes ciudades latinoamericanas contribuyeron a ampliar esa brecha tecnológica. La superabundancia de mano de obra poco calificada y mal remunerada propició la generación y expansión de un sector terciario artesanal, aún menos productivo que el sector terciario capitalista. Esta menor productividad se tradujo en una diferencia aún mayor entre el crecimiento del empleo terciario e industrial.

El desarrollo del terciario artesanal se convirtió en un componente estructural del modo heterogéneo de reproducción de la fuerza de trabajo urbana. La familia trabajadora de las grandes ciudades latinoamericanas garantiza su subsistencia gracias a la combinación de muy heterogéneas formas de ingreso, salarial y no salarial, monetario y no monetario. En un primer momento, los ingresos provenientes de las actividades terciarias artesanales constituyeron un complemento al ingreso salarial. No obstante, con el correr del tiempo este complemento se convirtió en un componente indispensable para mantener bajas remuneraciones salariales.

Así, para un mismo nivel de urbanización en Europa y América Latina, los niveles de industrialización son muy inferiores en la segunda, sin que ello implique un debilitamiento en las interrelaciones causales entre industrialización y urbanización. Las particularidades históricas (momento de iniciación de la industrialización) y las peculiaridades sociales de los países latinoamericanos (mercado de trabajo y régimen de bajos salarios) explican el por qué la urbanización latinoamericana se acompaña de un menor nivel de industrialización, medido éste a través de las relaciones entre empleo secundario y total.

La velocidad del incremento en la primacía latinoamericana, medida a través del CIC, se explica también por algunas de las particularidades del modo de acumulación capitalista periférico del subcontinente. El modo de industrialización periférico latinoamericano tiende a debilitar las fuerzas desconcentrativas espaciales, aumentando, al mismo tiempo, algunas de las fuerzas concentrativas. Más precisamente, la concentración espacial de la industria es entonces mucho más fuerte en los países latinoamericanos. Así, la primacía industrial es una de las principales causas de la primacía urbana latinoamericana.

Las fuerzas concentrativas espaciales de la industria son mucho más intensas que las de los países capitalistas centrales. La industria latinoamericana nace con una característica explicativa de su mayor grado de concentración espacial: la amplia brecha entre talla óptima y real de la producción. La amplitud de esta diferencia implica que desde una sola ciudad, una sola empresa o un número muy reducido de ellas puede aprovisionar el mercado nacional completo. Se conforma así una estructura industrial altamente mono u oligopolizada, con una orientación espacial fuertemente concentrativa.

Esta brecha no desaparece sino se reproduce con el tiempo gracias al modo particular de expansión del mercado interno: las desigualdades en la distribución social del ingreso son muy altas y persistentes y los modos de consumo y vida mantienen un alto nivel de fragmentación y segmentación. La producción industrial de “punta” abastece franjas muy reducidas del mercado interno, las únicas con la capacidad de compra necesaria para pagar los sobrecostos de la producción oligopolística. Así, la rentabilidad industrial no se garantiza a través de los amplios volúmenes de producción sino de las rentas oligopolísticas, y el crecimiento económico no redundará en la homogeneización de los modos de consumo y en la expansión del aparato productivo industrial, que induciría desconcentración espacial, sino en la reproducción de las diferencias sociales y de la estrechez del mercado solvente.

En contraste, las fuerzas de dispersión espacial de la actividad industrial son mucho más débiles que las que se presentan en los casos de los países centrales. La dependencia tecnológica de nuestros países se manifiesta a través de la inexistencia de una industria de base y de una rama productora de medios de producción. Ésta, suele inducir la dispersión espacial de la industria, pues necesita desarrollarse cerca a las fuentes de provisión de materias primas o de energía. Esta industria de base aparece solamente al final de los años sesenta y comienzos de los setenta.

El comportamiento de los salarios urbanos no induce la descentralización de la producción industrial. Como vimos, el salario es sólo uno de los componentes de la reproducción de la fuerza de trabajo urbana latinoamericana. Los ingresos no salariales y las actividades de autoprovisión de



bienes y servicios constituyen importantes complementos al ingreso salarial. Esta combinación de formas de ingreso juega un papel definitivo en la consolidación de la primacía urbana latinoamericana: los salarios urbanos permanecen bajos, a pesar del incremento en los costos de urbanización y de vida en las ciudades, porque los sobrecostos de la urbanización son absorbidos por los componentes no salariales. En estas circunstancias, estos sobrecostos de urbanización no desestiman la localización de las industrias en la gran ciudad, puesto que no se expresan bajo la forma de incrementos salariales substanciales.

La inversión pública refuerza las tendencias concentrativas espaciales de la industria. La necesidad de constituir una infraestructura urbana adecuada al desarrollo industrial moderno, puesta frente de la escasez de recursos económicos, estimula al Estado latinoamericano a la concentración espacial de sus inversiones.

En algunos casos la expansión demográfica, cuando se acompaña de la extensión de la frontera agrícola, consolida la expansión del mercado interno, debilitando las fuerzas de concentración espacial de la actividad industrial: la colonización del espacio nacional en los casos de Colombia y Brasil constituye el mejor ejemplo de este efecto.

El balance entre las fuerzas concentrativas y desconcentrativas espaciales de la actividad económica es mucho más desequilibrado en el caso de los países capitalistas periféricos latinoamericanos: el predominio de las fuerzas concentrativas es más claro.

## **6. Síntomas de saturación primacial**

Como se planteó más arriba, la función diacrónica de primacía urbana presenta un punto de saturación a partir del cual los índices empiezan a descender. En el cuadro 12 se observa que durante el período 1950-1990 hay 7 de 20 países latinoamericanos con una tendencia al descenso en el IPT. Cuatro de éstos presentan su punto de inflexión en el decenio de 1970 (Argentina, Cuba, Nicaragua y Venezuela), mientras los tres restantes (México, Uruguay y República Dominicana) experimentaron esta transformación a lo largo de la década de los años 1980. Por tanto, aún es difícil establecer la estabilidad de esta tendencia y, por lo pronto puede pensarse en el primer grupo como el principal candidato a hacer parte de países con una inflexión manifiesta en su largo proceso de consolidación primacial.

## **7. Teoría económica de la concentración urbana: las enseñanzas del análisis histórico comparativo**

Uno de los aspectos más relevantes del análisis es el de la inercia de los procesos de evolución de primacía urbana tanto en América Latina como en Europa. Se trata de procesos con plazos de maduración relativamente largos, con una gran estabilidad en el tiempo y con fases expansivas de cerca de cien años, para lo que pudo observarse en el caso europeo. Esta inercia estaría poniendo de manifiesto la presencia de una serie de factores determinantes de la primacía cuyo comportamiento y evolución posee plazos relativamente grandes y, por otro lado, con un grado de autonomía relativo con respecto a la coyuntura económica y a los ciclos de crecimiento, mucho más flexibles y cambiantes en el corto y mediano plazos.

Tanto la inercia, como la autonomía relativa del fenómeno primacial deberían comprenderse a la luz de las siguientes consideraciones y dimensiones: la dimensión geográfica y económica del espacio nacional, la madurez (en sentido de grado de concentración urbana y del tamaño de la ciudad mayor) del proceso de urbanización, y finalmente la estructura de las temporalidades de los factores de cambio en la distribución espacial de la actividad económica y de la población.

**Cuadro 12**  
**PRIMACÍA URBANA, AMÉRICA LATINA**

América del Sur		1950	1960	1970	1980	1990
<b>Argentina</b>	Buenos Aires	5202	7060	8764	10191	11217
	País	17177	20614	24019	28369	32198
	IPT	0,30284683	0,342485689	0,364877805	0,359230146	0,348375676
	CIC		0,003963886	0,002239212	-0,000564766	-0,001085447
<b>Bolivia</b>	La Paz	321	429	572	736	1151
	País	3019	3670	4461	5221	7397
	IPT	0,106326598	0,116893733	0,128222372	0,140969163	0,155603623
	CIC		0,001056713	0,001132864	0,001274679	0,001463446
<b>Brasil</b>	Sao Pablo	2410	4126	8084	12404	14921
	País	54594	72223	95747	121146	143682
	IPT	0,044144045	0,057128616	0,084430844	0,102388853	0,103847385
	CIC		0,001298457	0,002730223	0,001795801	0,000145853
<b>Chile</b>	Santiago	1483	2310	3175	3961	4945
	País	6064	7662	9383	11116	13173
	IPT	0,244558047	0,301487862	0,338377918	0,356333213	0,375389053
	CIC		0,005692981	0,003689006	0,00179553	0,001905584
<b>Colombia</b>	Bogotá	664	1358	2610	3843	5057
	País	11529	15909	21940	27165	32121
	IPT	0,057593894	0,085360488	0,118960802	0,141468802	0,157435945
	CIC		0,002776659	0,003360031	0,0022508	0,001596714
<b>Ecuador</b>	Guayaquil	276	493	755	1209	1591
	País	3341	4468	6020	8144	9648
	IPT	0,082609997	0,110340197	0,125415282	0,148452849	0,164904643
	CIC		0,00277302	0,001507509	0,002303757	0,001645179
<b>Perú</b>	Lima	1087	1833	3063	4601	6415
	País	7923	10113	13138	17235	22332
	IPT	0,137195507	0,181251854	0,233140508	0,266956774	0,287255956
	CIC		0,004405635	0,005188865	0,003381627	0,002029918
<b>Paraguay</b>	Asunción	301	399	599	882	1225
	País	1377	1735	2328	3150	4288
	IPT	0,21859114	0,229971182	0,257302405	0,28	0,28568097
	CIC		0,001138004	0,002733122	0,002269759	0,000568097
<b>Uruguay</b>	Montevideo	919	1191	1326	1415	1542
	País	2120	2511	2744	2819	3123
	IPT	0,433490566	0,474313023	0,483236152	0,501951046	0,493756004
	CIC		0,004082246	0,000892313	0,001871489	-0,000819504
<b>Venezuela</b>	Caracas	814	1452	2356	3112	3306
	País	5265	7564	10821	14997	18105
	IPT	0,154605888	0,191961925	0,217724794	0,207508168	0,182601491
	CIC		0,003735604	0,002576287	-0,001021663	-0,002490668

Cuadro 12 (conclusión)

América Central		1950	1960	1970	1980	1990
<b>Costa Rica</b>	San José	310	486	723	1019	1330
	Pais	801	1210	1704	2308	2959
	IPT CIC	0,38701623	0,401652893 0,001463666	0,424295775 0,002264288	0,441507799 0,001721202	0,449476174 0,000796838
<b>Cuba</b>	La Habana	1121	1453	1802	1949	2147
	Pais	5492	6831	8569	9597	10568
	IPT CIC	0,204115076	0,212706778 0,00085917	0,210292916 -0,000241386	0,203084297 -0,000720862	0,203160484 -0,000008
<b>R.Dominicana</b>	Sto. Domingo	199	387	735	1299	2091
	Pais	2318	3169	4338	5619	7170
	IPT CIC	0,085849871	0,122120543 0,003627067	0,169432918 0,004731238	0,231179925 0,006174701	0,291631799 0,006045187
<b>Guatemala</b>	C. Guatemala	383	680	1013	1338	1829
	Pais	3024	3982	5280	6726	9196
	IPT. CIC	0,126653439	0,170768458 0,004411502	0,191856061 0,00210876	0,198929527 0,000707347	0,198890822 -0,000004
<b>Honduras</b>	Tegucigalpa	76	135	246	414	662
	Pais	1430	1944	2669	3686	5105
	IPT CIC	0,053146853	0,069444444 0,001629759	0,092169352 0,002272491	0,112316875 0,002014752	0,129676787 0,001735991
<b>Haití</b>	Pto. Príncipe	153	276	497	744	1087
	Pais	3097	3741	4518	5428	6486
	IPT CIC	0,049402648	0,073777065 0,002437442	0,110004427 0,003622736	0,13706706 0,002706263	0,167591736 0,003052468
<b>Jamaica</b>	Kingston	275	391	518	656	721
	Pais	1379	1610	1848	2129	2346
	IPT CIC	0,199419869	0,242857143 0,004343727	0,28030303 0,003744589	0,308125881 0,002782285	0,307331628 -0,00008
<b>Nicaragua</b>	Managua	109	199	419	622	730
	Pais	1057	1425	2058	2747	3888
	IPT CIC	0,103122044	0,139649123 0,003652708	0,203595724 0,00639466	0,226428831 0,002283311	0,187757202 -0,003867163
<b>Panamá</b>	Panamá	136	309	471	666	847
	Pais	812	1085	1480	1918	2418
	IPT CIC	0,167487685	0,284792627 0,011730494	0,318243243 0,003345062	0,347236705 0,002899346	0,350289495 0,000305279
<b>Puerto Rico</b>	San Juan	651	821	1106	1292	1431
	Pais	2211	2350	2712	3197	3522
	IPT CIC	0,294436906	0,349361702 0,00549248	0,407817109 0,005845541	0,404128871 -0,000368824	0,406303237 0,000217437
<b>El Salvador</b>	San Salvador	225	352	562	746	969
	Pais	1938	2570	3581	4558	6175
	IPT CIC	0,116099071	0,136964981 0,002086591	0,156939402 0,001997442	0,163668276 0,000672887	0,156923077 -0,00067452
<b>México</b>	C. de México	3741	5976	10201	15424	16882
	Pais	26849	36355	52035	70631	86172
	IPT CIC	0,139334798	0,16437904 0,002504424	0,196041126 0,003166209	0,218374368 0,002233324	0,195910505 -0,002246386

Fuente: "Industria y ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socioespacial", L. M. Cuervo y J. González, Centro Interdisciplinario de Estudios Regionales (CIDER)- Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y de la Tecnología (COLCIENCIAS), Tercer Mundo Editores, Bogotá (1997).

La talla geográfica y económica del espacio nacional juega un papel muy importante, pero también ambivalente, en la comprensión de las relaciones entre los cambios económicos y las transformaciones espaciales. La apertura económica de un país y su tamaño se relacionan inversamente: los países más pequeños son más vulnerables que los grandes a las transformaciones internacionales. Desde este punto de vista, el impacto espacial del cambio económico es más directo, más inmediato y más fuerte en los países de menor tamaño.

No obstante, la pequeña dimensión de un país también puede neutralizar el impacto geográfico en la medida en que la influencia espacial de la ciudad mayor puede alcanzar la totalidad del espacio nacional y limitar las posibilidades de desarrollo de las otras zonas del país: en este caso el cambio espacial afecta a las regiones periféricas sin conllevar transformaciones a nivel de la estructura de la centralidad nacional. Estas consideraciones llevan a sugerir una primera gran distinción al interior de los países latinoamericanos: América del Sur y México, por una parte, y América Central y el Caribe, por la otra, donde el tamaño promedio de los países es claramente diferente.

La madurez del proceso de urbanización es otro de los elementos clave. El proceso de concentración urbana es el resultado de un ciclo de largo plazo: la importancia económica y demográfica de la ciudad principal varía en un sentido cíclico, como ya se ha expuesto. Por lo tanto, en los países con una larga tradición de crecimiento urbano, los cambios económicos son más susceptibles de impulsar profundas transformaciones en la evolución de la primacía urbana. La talla de la ciudad mayor también debe ser considerada. En ciertas ciudades, las economías de aglomeración son claramente inferiores a las deseconomías y los cambios en el contexto socioeconómico serán más susceptibles de generar transformaciones socioespaciales de alguna importancia.

Estas observaciones conducen a otro tipo de diferenciaciones al interior de América Latina, entre los países de urbanización moderna precoz (especialmente el Cono Sur y México), los de urbanización intermedia (Brasil y Colombia) y los de urbanización tardía (América Central y el Caribe). Igualmente cabe distinguir entre las redes urbanas con ciudades gigantes (Buenos Aires, México, Sao Paulo) y el resto del subcontinente.

La temporalidad de los cambios en la distribución espacial de la actividad económica y demográfica es muy diferente y no necesariamente convergente. La productividad de las actividades económicas explica en parte estas diferencias. Las actividades con alta productividad pueden modificar considerablemente la geografía económica de un país sin transformar la distribución espacial de la población: éste es el caso de la gran industria y de las explotaciones mineras. Es de esperar, entonces, que en los países en donde este tipo de actividades ha tenido una alta participación, el impacto de corto plazo sea más visible que el de largo plazo y que las transformaciones sean más vulnerables a los cambios en el entorno económico externo y más fácilmente reversibles. Las actividades económicas de enclave, aunque producen un impacto inicial muy fuerte y a veces desproporcionado, no consiguen desencadenar procesos estables de crecimiento económico y demográfico regional.

Otras actividades menos productivas, como la agricultura campesina, tienen una más fuerte influencia en la distribución espacial de la población que de la producción. En este caso, el impacto de corto plazo es menos visible que el de largo plazo y las transformaciones socioespaciales tenderán a ser más estables y duraderas. Éstas son actividades mejor integradas al territorio, tienen impactos menos fuertes en el corto plazo, pero tienden a inducir, a largo plazo, efectos más duraderos y profundos.

## C. Determinantes económicos de la concentración urbana

El estudio de la concentración urbana ha dado lugar a una innumerable cantidad de investigaciones estadísticas que ponen de manifiesto los factores económicos, sociales y geográficos que más influyen sobre su evolución. Además de corroborar el carácter cíclico del proceso de concentración urbana, ponen en evidencia la presencia de algunos factores explicativos no tenidos en cuenta en la investigación acerca de la primacía urbana latinoamericana, presentada en el párrafo precedente.

Un primer grupo de investigaciones ha logrado establecer la existencia de una relación curvilínea entre concentración urbana y desarrollo económico, semejante a la función diacrónica de primacía urbana, arriba presentada. Utilizando información internacional de diferentes características, amplitud, períodos y distintas especificaciones econométricas, se coincide en establecer que las fases iniciales de crecimiento económico se acompañan de niveles crecientes de concentración urbana hasta que se alcanza un punto de saturación, a partir del cual dicha concentración se estanca y desciende. Esta conclusión general ha sido alcanzada por los trabajos de Williamson (1965), Wheaton y Shishido (1981), y más recientemente por Henderson (2000). En términos generales, estos hallazgos empíricos se sustentan en y son consistentes con los postulados de la teoría de las economías y deseconomías de aglomeración. Adicionalmente han sido útiles para poner de presente el juego de otros factores, de diferentes órdenes y calidades, que también contribuyen a entender los procesos de concentración urbana y que serán mencionados a continuación. Se utilizarán principalmente las conclusiones obtenidas por el ya mencionado trabajo de Henderson (2000) y, adicionalmente, el de Gaviria y Stein (2000).

Henderson explora la presencia de varios grupos de determinantes de la concentración urbana: geográficos, político-institucionales e infraestructurales. En relación con las variables geográficas, la concentración urbana aparece inversamente relacionada con el tamaño del país y directamente con el hecho de que la ciudad primada sea igualmente un puerto (Henderson, 2000, p.23).

En cuanto a lo político institucional, se establece que cuando la primera ciudad es también la capital política del respectivo país, se incrementa la primacía. En contraste, el carácter federal del país, aunque contribuye negativamente a la primacía, tiene un impacto bastante reducido. Este efecto parecería ejercerlo más de forma indirecta:

“Aunque los efectos directos del federalismo parecen bastante pequeños, parecería que el federalismo jugara un rol indirecto, a través de la determinación de qué tanto las capitales coinciden con las ciudades primadas y debido a la extensión de la inversión histórica en infraestructura de transporte interregional, y a través de la relación del federalismo con el tamaño físico del país” (Henderson, 2000, p.24).

En el campo de las variables de política económica, Henderson establece que los países que han invertido más en vías navegables y en carreteras tienden a tener menores índices de primacía. Adicionalmente, la apertura económica juega de dos formas distintas, disminuyendo la primacía cuando la ciudad mayor no es un puerto, y aumentándola cuando se presenta la coincidencia de las dos condiciones (puerto y primacía) (Henderson, 2000, p.24).

Gaviria y Stein (2000) centran su atención en la explicación de las tasas de crecimiento de la población de las ciudades mayores, más que en sus niveles o tamaño. Para tener en cuenta la gran inercia de los procesos espaciales, estos autores introducen una distinción metodológica de suma importancia. Resulta poco justificable establecer una relación causal directa entre medidas de política de mediano y corto plazo con los niveles históricos de concentración urbana, formados a

través de períodos de tiempo más largos. Por tanto, parece más atinado explorar la relación entre estas políticas y las tasas de cambio en la concentración urbana. Por esta razón se prefiere el uso de técnicas de panel que la tradicional utilización de estudios de corte transversal.

El punto de partida de esta investigación es la existencia de un ciclo natural de crecimiento urbano que determina que, a medida que crece la talla o tamaño de la ciudad, sus tasas de crecimiento tienden a disminuir. Se encuentra, en efecto, que la tasa de crecimiento de la población de las principales ciudades tiende a disminuir a medida que ellas crecen:

“probablemente por su dificultad para lidiar con problemas de congestión” (Gaviria y Stein, 2000, p.17).

Como primera hipótesis, proponen una relación inversa entre apertura económica y concentración urbana:

“en un mundo de economías de escala y costos de transporte, un incremento en las barreras comerciales aumentará la concentración urbana. Si las barreras al comercio son establecidas, los mercados internos serán más importantes y un mayor número de firmas tenderán a localizarse en la ciudad principal” (Gaviria y Stein, 2000, p.7).

No obstante, éste no será el caso cuando las ciudades más grandes se localicen cerca de los puertos. Como resultado del ejercicio estadístico se encuentra que la política comercial tiene muy poco impacto sobre el crecimiento demográfico de las principales ciudades pues aunque el cociente estimado es negativo, es poco significativo. Cuando se establece la distinción del carácter portuario de las grandes ciudades, se obtiene un resultado diferente: la apertura afecta el crecimiento de las ciudades situadas a distancia de los puertos marítimos (Gaviria y Stein, 2000, p.17).

Como segunda hipótesis se examinó el impacto de los regímenes autoritarios sobre los niveles de concentración urbana, esperando un comportamiento más centralista de su parte (Gaviria y Stein, 2000, p.8). No se encontró, sin embargo, ninguna relación estadística significativa entre estas dos variables (Gaviria y Stein, 2000, p.18).

Una tercera hipótesis plantea que la mayor volatilidad económica incrementa el crecimiento de las grandes ciudades por, al menos, dos grandes razones: primero, porque las localizaciones centrales poseen economías más diversificadas, con mejores oportunidades y, segundo, porque en ellas siempre es más fácil comenzar de nuevo.

“De acuerdo con el primer argumento, desplazarse a una localización central es la mejor opción para minimizar el riesgo por parte de los habitantes de provincia” (Gaviria y Stein, 2000, p.9).

La evidencia estadística encontrada fue favorable a esta hipótesis:

“la volatilidad en el PIB parece aumentar la tasa de crecimiento de la población en las grandes ciudades. Los efectos son notables y significativos en todos los casos. Una diferencia de cuatro puntos porcentuales en la volatilidad (más o menos equivalente a las diferencias en las volatilidades medias de los países de la OCDE y los del sur del Sahara) estará asociada con al menos tres puntos porcentuales por década de incremento en el crecimiento demográfico de las principales ciudades. El crecimiento económico promedio aparece también acelerando la tasa de crecimiento demográfico de las principales ciudades, implicando que saltos bruscos y temporales en el crecimiento pueden provocar migraciones masivas hacia localizaciones centrales donde presumiblemente está tomando lugar el grueso de la actividad generadora de crecimiento” (Gaviria y Stein, 2000, p.18).

## D. La Nueva Geografía Económica (NGE) y la explicación de las disparidades territoriales

Basta con modificar algunos de los supuestos básicos de las teorías del crecimiento regional, examinados en el capítulo anterior, para obtener predicciones contrarias a la convergencia y, probablemente, más compatibles con algunos de los fenómenos observados empíricamente a saber, el de procesos de convergencia seguidos de fases de divergencia, o el de procesos de convergencia restringida acompañados de divergencia extendida. En efecto, la presencia de progreso tecnológico y/o la existencia de rendimientos crecientes hacen posible predecir procesos de divergencia económica regional.

De acuerdo con Barro y Sala-i-Martin (1995a), cuando se introduce el mejoramiento tecnológico, dependiendo de su tasa de cambio, el estado estacionario de la economía se desplazará continuamente hacia niveles de ingreso y riqueza cada vez mayores. En estas condiciones no hay ningún mecanismo económico que implique un determinado patrón de crecimiento, ni mayores tasas de expansión para las economías rezagadas. Esta relación sólo se daría en el fortuito caso de que las tasas de progreso tecnológico estuviesen inversamente relacionadas con los niveles de desarrollo, lo cual, no ha sido establecido hasta el momento por ninguna teoría o modelo económico. La ecuación (7) de crecimiento neto relativo del capital:

$$\dot{k} = s.f(k) - (n+\delta).k$$

se transforma a través de la introducción de un factor (exógeno en este caso) de desarrollo tecnológico  $A(t)$ , así:

$$\dot{k} = s.f[k, A(t)] - (n+\delta).k \quad (7')$$

La única diferencia con respecto a la ecuación (7) es que ahora el producto *per cápita* depende del nivel de tecnología.

“La curva decreciente,  $s.F(\bullet)/k$  se desplaza continuamente hacia la derecha, y, por tanto, el nivel de  $k$  que corresponde a la intersección entre esta curva y la línea  $n+\delta$  también se desplaza permanentemente hacia la derecha” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.34).

Una segunda forma de explicación de la divergencia es a través del levantamiento del supuesto de rendimientos decrecientes del capital.

“La ausencia global de rendimientos decrecientes parece irrealista, pero la idea es más plausible si se piensa  $K$  en un sentido amplio que incluya el capital humano” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, p.39).

La formulación más sencilla de esta nueva condición puede hacerse a través del modelo  $AK$ , en donde el ingreso es función del capital, multiplicado por una tasa o coeficiente constante  $A$ :

$$Y = AK \quad (11)$$

En estas condiciones, el producto medio es constante, no curvilíneo como en el modelo neoclásico tradicional, y por tanto, se mantiene por encima de la tasa de depreciación del capital sin producir un estado estacionario. El ingreso *per cápita* podrá crecer de manera sostenida, incluso sin necesidad de suponer avance tecnológico y, por consiguiente, no hay razón para que se produzca convergencia de las tasas de crecimiento de las economías con diferentes grados de desarrollo:

“En oposición al modelo neoclásico, la formulación  $AK$  no predice convergencia absoluta ni condicional (...). Esta predicción es una falla substancial del modelo, puesto que la convergencia condicional parece ser una regularidad empírica” (Barro y Sala-i-Martin, 1995, p.40).

En contra del parecer de Barro y Sala-i-Martin (1995a), la NGE parte del hecho de que la tendencia empírica predominante es hacia la concentración espacial de la actividad económica, en buena medida explicada por las ventajas económicas de la cercanía, una de cuyas expresiones sería la aparición de rendimientos crecientes. El balance entre fuerzas inductoras de concentración o desconcentración espacial de la actividad económica y de la riqueza cede a favor de las primeras debido a la existencia de estos rendimientos crecientes:

“Por qué la actividad económica está tan concentrada? La presencia de los costos de transporte sugiere que la industria se dispersará en busca de minimizar los costos de acceder a los consumidores en sus diferentes localizaciones, si es que la producción se hace en condiciones de rendimientos decrecientes a escala, tal y como los economistas lo predicen. El ‘teorema popular’ de economía espacial plantea que bajo estas condiciones habrá muchas pequeñas plantas abasteciendo a los mercados locales. Es únicamente la presencia de los rendimientos crecientes a escala la que fuerza las firmas a concentrar la producción en unas pocas localizaciones, y es entonces cuando confronta la opción de escoger donde operar” (Henderson, Shalizi y Venables, 2000, p.2).

Los rendimientos crecientes, explicativos de la aglomeración económica, pueden ser de orden tanto internos como externos a la firma. Los mecanismos externos incluyen la difusión del conocimiento y las externalidades del mercado laboral. Adicionalmente deben considerarse los factores relacionados con la producción de insumos.

“Por ejemplo, la difusión de información puede surgir como producto de la vecindad entre firmas; a través de la observación mutua y del aprendizaje de lo que hacen, las firmas aprenden acerca de los desarrollos tecnológicos, de a quien comprarle o venderle, de a quien contratar, de cuales líneas de producción tienen mejor salida (...) En el mercado de trabajo, debe haber ganancias de localizarse en un mercado laboral denso en donde otras firmas hayan formado una oferta de trabajadores calificados” (Henderson *et al.*, 2000, p.3).

Por otro lado, la cercanía de otras firmas abarata los costos de suministro de insumos o de distribución de productos, generando así un ambiente atractivo para firmas encadenadas hacia arriba como hacia abajo. En el otro extremo de la balanza se sitúan las fuerzas que inducen la dispersión espacial de la actividad económica, entre las cuales se cuentan las externalidades negativas de la congestión, los costos de suministro de los factores inmóviles y la dispersión geográfica del mercado. Finalmente, el resultado dependerá del balance específico que se establezca entre los beneficios y los costos de la concentración espacial de la actividad económica (Henderson *et al.*, 2000, p.4).

En principio, muchas localizaciones son buenas candidatas para alojar las aglomeraciones económicas. No obstante, pequeñas diferencias (capricho histórico o expectativas autorrealizadas) determinan quienes son los ganadores y, una vez esto ha sido definido, opera un efecto inercial y acumulativo de aseguramiento de esta condición.

“Aún si las condiciones externas cambian (reduciendo probablemente la atractividad del lugar) los agentes económicos no querrán desplazarse y desperdiciar los beneficios de la aglomeración. Esta tendencia se acentuará con la durabilidad de las inversiones escondidas, tales como el local y la infraestructura. Hay por tanto un patrón de dependencia en la estructura del equilibrio, teniendo a la historia como una parte importante de las circunstancias” (Henderson *et al.*, 2000, p.5).

La combinación de factores y los cambios en su importancia relativa pueden dar lugar a escenarios muy distintos, resumidos en cuadro 13:



**Cuadro 13**  
**FUERZAS DE AGLOMERACIÓN Y RESULTADOS**

		<b>Fuerzas de dispersión</b>	
<b>Fuerzas de aglomeración</b>	<b>Estrechadas</b> (intrasectoriales)	<b>Débiles</b> (movilidad de factores)  Especialización urbana (Henderson, 1974)	<b>Fuertes</b> (inmovilidad de factores)  Conglomerados industriales vs. ventaja comparativa (Fujita, Krugman y Venables, 1999, cap.16)
	<b>Amplias</b> (demanda agregada)	Emergencia urbana (Fujita 1988)	Desigualdades en el ingreso mundial (Krugman y Venables, 1995)

**Fuente:** "Geography and Development", *Policy Research Working Paper* 2456, V. Henderson *et al.*, The World Bank Development Research Group Infrastructure and Environment (2000).

“Si las fuerzas de aglomeración operan primariamente al interior de sectores particulares y si la mayoría de los factores son móviles, entonces el resultado más esperable es la aglomeración de industrias en lugares especializados (celda superior derecha del cuadro). Las diferencias de precios factoriales entre localizaciones serán bajas, tanto porque cada uno de esos centros agrupa una pequeña fracción de las actividades, como porque muchos factores son móviles. El modelo clásico de este tipo es el propuesto por Henderson (1974), quien construye un modelo de equilibrio general para un sistema de ciudades especializadas. Dos extremos son analizados: un mundo de promotores que levantan ciudades competitivas y consiguen resultados de eficiencia, y un mundo sin ‘grandes agentes’ (promotores) en donde las ciudades (generalmente de tamaño excesivo) conforman auto-organizaciones. En el otro extremo, si las relaciones operan en un rango mucho más amplio y los factores (especialmente el trabajo) son inmóviles, entonces la aglomeración, si ocurre, estará asociada a desigualdades en los precios de los factores y en los ingresos reales (celda inferior izquierda del cuadro). Entonces, en el modelo internacional de Krugman y Venables (1995) la actividad industrial se concentra en el ‘norte’, aun cuando los salarios pueden ser varias veces más altos que los del ‘sur’; las firmas tendrán impedimentos para desplazarse hacia el sur debido a los beneficios de aglomeración que sobrepasan los ahorros que se obtendrían por disminución de los costos laborales. Esta mirada del mundo es radicalmente diferente de la teoría económica internacional convencional pues predice una división del mundo entre regiones ricas y pobres, independientemente de si hay diferencias internacionales en la dotación de factores, niveles de capacitación, calidad institucional y otras características económicas importantes. El desarrollo y el subdesarrollo son simplemente manifestaciones de la aglomeración de la actividad económica” (Henderson *et al.*, 2000, p.6).

De acuerdo con estas consideraciones, es posible entender las diferencias entre niveles de desarrollo entre países como haciendo parte de procesos de mediano y largo plazo con comportamientos cíclicos, con parámetros cambiantes, con resultados diferentes a lo largo del tiempo y dependiendo de las circunstancias. En términos de la comprensión de las formas de despliegue de la actividad económica en el territorio, resulta posible salir de los extremos de simplificación de un espacio económico homogéneo y comprender las tendencias de cambio más concretas y complejas en donde pueden coexistir procesos de uniformización y homogeneización socioeconómica, con otros de segmentación, separación y diferenciación.

En este sentido, el modelo de Puga y Venables (1999) permite entender este tipo de procesos diferenciados y estratificados.

“Se alcanza un punto en el cual la brecha salarial es muy grande para ser sostenible y la actividad manufacturera comienza a salir de los centros establecidos hacia regiones de bajos salarios. No obstante, solamente un (o unos pocos) centro industrial nuevo comienza a establecerse en un mismo momento (...) El desarrollo toma entonces la forma de ampliación del conjunto de países que hacen parte del ‘centro’, mientras la mayoría permanece fuera, totalmente aislados. A medida que el crecimiento continúa, la ampliación del conjunto de países ‘centrales’ crece secuencialmente, sumándolos por turnos. Este enfoque predice que el desarrollo no es un proceso estable de convergencia entre países pobres y ricos, sino mas bien una transición rápida de un selecto grupo de países pobres al club de los ricos” (Henderson *et al.*, 2000, p.7).

Un proceso semejante toma lugar al interior de cada país, con una difusión selectiva y secuencial del crecimiento desde el centro hacia la periferia.

“En las fases iniciales de la industrialización, ésta tiende a concentrarse en una o dos ciudades mayores (...) y luego en algún momento inicia la desconcentración. Los detalles de este proceso son interesantes. La desconcentración industrial es más dramática que la de la población y transforma las bases de las áreas metropolitanas mayores. La desconcentración industrial inicia por los suburbios y las áreas no urbanas de la ciudad mayor, luego alcanzan las ciudades satélite pero en un radio no mayor de 60 km. De distancia a la ciudad original. (...) La segunda ola se da hacia el *hinterland*, tanto ciudades como zonas rurales, fuera del dominio de las mayores áreas metropolitanas” (Henderson *et al.*, 2000, p.22).

Para los países externos al grupo perteneciente al centro, el costo de la exclusión asume diferentes formas.

“Los costos de transporte incurridos en los bienes comerciados son solamente uno de los costos asociados con la distancia, tal vez los más fácilmente observables” (Henderson *et al.*, 2000, p.9).

No obstante, a pesar de su importancia y su indiscutible impacto negativo sobre las posibilidades de crecimiento y desarrollo de los países atrasados, este tipo de costos no es capaz de explicar por sí solo los diferenciales de desarrollo observados en el mundo que van en una escala de 50 a 1 (Henderson *et al.*, 2000, p.10). Otros flujos económicos estratégicos, a saber el del capital y la tecnología, también se afectan negativamente con la distancia:

“Estimativos basados en los flujos suecos de Inversión Extranjera Directa sugieren que el coeficiente de la distancia es más negativo que para el comercio, implicando una mayor sensibilidad a la distancia” (Henderson *et al.*, 2000, p.11).

Estos procesos de cambio y transformación se producen, no obstante, en medio de un ritmo caracterizado por la permanencia y la inercia. Los tiempos de cambio de las estructuras económicas espaciales son relativamente lentos y sólo pueden ser comprendidos cuando se les mira en plazos amplios. El crecimiento de las ciudades tiende a preservar las características generales de la estructura de la red y del sistema urbano. Aunque se presenta movilidad de las ciudades entre los distintos escalones de la jerarquía, hay muy poca movilidad descendente de aquellas que están en el tope más alto:

“A lo largo del último siglo, algunas pequeñas ciudades nuevas o existentes han crecido para convertirse en grandes. Algunas ciudades de talla media se han estancado y han descendido en tamaño relativo y aunque muy excepcionalmente algunas áreas metropolitanas han presenciado pérdidas absolutas de población. No obstante, consistente con las observaciones de Eaton y Eckstein en Francia y Japón, en los Estados Unidos casi no hay descenso relativo en la parte alta del sistema. Las ciudades en el percentil superior de la distribución de tamaños en 1900 están por completo en 1990, aunque el número de ciudades haya crecido y haya habido adiciones a la lista de ciudades del percentil más alto. Esta gran estabilidad se da por dos conjuntos de razones (...) La primera es que ellas tienen ‘historia’ (...) y la

segunda es que han acumulado conocimiento local, instituciones y tradiciones (...) ellas tienen influencia política” (Henderson *et al.*, 2000, p.25).

## E. Comentarios finales

Las diferencias de enfoque entre los trabajos revisados en este capítulo y el anterior son evidentes. No obstante, más que constituir visiones excluyentes y competitivas se trata, a nuestro juicio, de miradas que se complementan y contribuyen a elaborar una visión más completa y comprensiva de los procesos económico espaciales que se han venido discutiendo.

Una primera y elemental, pero estratégica diferencia, es de presunción o predicción. Mientras los modelos y las teorías del crecimiento económico regional presumen y predicen la predominancia de la tendencia a la convergencia, con argumentos tanto teóricos como empíricos, la teoría económica de la concentración urbana toma como punto de partida la concentración espacial de la población y de la actividad económica como una regularidad o patrón empírico a ser explicado. En este sentido, tanto la teoría como la evidencia empírica ofrecida por cada una de estas tradiciones están enfocadas a demostrar resultados empíricos claramente opuestos. No obstante, los trabajos agrupados bajo la teoría económica de la concentración urbana hacen el esfuerzo por matizar las tendencias, por distinguir las diferencias entre procesos de distinto tipo y características y terminan reconociendo, y ese es uno de sus grandes aportes, una gama de posibilidades mucho más rica y plural que la considerada por las teorías del crecimiento económico regional.

La realidad es sin embargo terca y tozuda, resistiéndose a encuadrarse dentro de alguno de estos modelos y teorías. Se empeña, tal y como se vio a lo largo del capítulo precedente, en comportamientos marcados por el cambio, la segmentación y estratificación, las transiciones e, incluso en algunos casos, la ruptura súbita y radical de tendencias previas.

Una segunda gran diferencia proviene de los indicadores utilizados, de la particular definición de las variables dependientes. Aunque no en todos los casos, la tendencia predominante en el grupo de trabajos revisados en este capítulo es a utilizar variables demográficas de distribución espacial de la población, en vez de los conocidos indicadores de riqueza e ingreso predominantes en las tradiciones revisadas en el capítulo anterior. Adicionalmente, la unidad espacial de referencia e interés es en este caso principalmente y a veces casi que exclusivamente la ciudad y la red urbana. Más aún, dentro de este universo se da especial prelación a la consideración del caso de las grandes ciudades y muy particularmente de las que constituyen la cabeza de las redes urbanas nacionales, o ciudades primadas.

Una tercera distinción de importancia se relaciona con la visión o representación de la estructura económica territorial con la que cada una de ellas trabaja. Mientras en el caso de las teorías del crecimiento económico regional predomina la mirada concentracionista en donde hay una muy débil capacidad de distinción de los distintos segmentos de la estructura y una prelación por la mirada agregada, sintetizada en los indicadores de convergencia; en ésta hay un esfuerzo por detallar esta estructura y distinguir la secuencia de los procesos de concentración y desconcentración de acuerdo con los distintos segmentos del espacio económica a los que se esté haciendo referencia.

Finalmente, en la teoría económica de la concentración urbana aparecen algunas preocupaciones y sugerencias totalmente desconocidas por la teoría económica del crecimiento regional. Se reconoce el ritmo particular de cambio de los fenómenos socioespaciales, se resalta la presencia de una gran lentitud e inercia y, consecuentemente, se sugiere un tratamiento diferenciado a la explicación de dos expresiones distintas de las disparidades: las desigualdades de nivel y las de ritmo. Para las primeras se reconoce la prelación de los ritmos de cambio lento e inerciales, mientras que para el segundo se acepta la posibilidad de relaciones de cambio y causalidad de más corto y mediano plazo.

La teoría económica de la concentración urbana no se distancia totalmente ni hace ruptura con la teoría neoclásica. No obstante, utiliza su instrumental de forma diferente y consigue una aproximación que permite ver las disparidades económicas territoriales de forma dinámica y cambiante. En primer lugar, distingue costos y beneficios de la aglomeración espacial de la actividad económica y entiende que el resultado específico de “convergencia o divergencia” depende del balance preciso que en cada momento se establezca entre estos costos y estos beneficios. En estas condiciones, la representación más plausible de la evolución temporal de las disparidades es la del ciclo, apoyada en, además de la teoría, en los hallazgos alcanzados por la investigación estadística documentada en este capítulo. En segundo lugar, reconoce la posibilidad de la modificación de fondo en las condiciones de operación del sistema, en términos de movilidad espacial de los factores, costos de transporte, tipo de inmovilidades y escaseces espaciales fundamentales, con lo cual se hace posible identificar la existencia de diferentes regímenes de concentración, claramente resumidos en el cuadro 13. En tercer lugar, sugiere que la secuencia cíclica de concentración-desconcentración (divergencia-convergencia) está marcada por un proceso de integración selectiva de espacios económicos y de exclusión secular de otros. Así, en el largo plazo, la NGE sugiere la existencia de fases de convergencia selectiva y divergencia ampliada, acompañadas de otras de divergencia generalizada. En este sentido, el instrumental propuesto por Quah (1995), sería de gran utilidad en la caracterización de estos procesos y permitirían la contrastación empírica de estas hipótesis. Los procesos de cambio radical del centro económico no son excluidos por esta visión aunque no se ofrecen las explicaciones ni el instrumental que permitirían explicarlo. Se acude a la existencia de factores fortuitos que pueden alcanzar dinámicas acumulativas con la capacidad de trastocar los parámetros vigentes hasta un momento dado.

La mirada de largo plazo y comparativa de la primacía urbana latinoamericana aporta algunos elementos de explicación de una de las peculiaridades socioeconómicas más marcadas del subcontinente, la de los altos niveles de desigualdad social y territorial. Estas explicaciones consideran las dimensiones sociales, políticas, geográficas y económicas del problema, así se concentran en el intento por descifrar la naturaleza económica de estos procesos. Vista en conjunto, aporta elementos para distinguir las diferentes fases del proceso concentrativo espacial en América Latina y deja abierta la posibilidad para establecer un contraste más directo con las observaciones realizadas por la teoría del crecimiento económico regional, así se sepa, como se argumenta al comienzo de este párrafo, que las diferencias entre los enfoques hacen difícil cualquier ejercicio de contrastación directa. No obstante, queda sugerida la importancia y el acierto de hacer el esfuerzo por distinguir la estructura de los procesos, industrialización-urbanización-mercado laboral, etc., como medio efectivo para comprender las diferencias entre momentos y entre espacios.

Finalmente, la consideración especial de los procesos socioespaciales propiamente dichos, queda sugerida como una vía interesante para descifrar por qué y cómo procesos de transformación global, regidos por olas de cambio relativamente homogéneas y universales, tienen resultados e impactos territoriales tan diferentes.<sup>17</sup> El tamaño físico y económico de los países y el grado de madurez del proceso de urbanización pueden ser aspectos claves para entender la manera particular como cada territorio asimila y se apropia de las tendencias de cambio internacionales, más globales. Independientemente de estas diferencias, queda sugerido el impacto concentrativo espacial de la inestabilidad del ciclo económico, peculiaridad del comportamiento latinoamericano del último cuarto de siglo.

---

<sup>17</sup> Por ejemplo, los estudios revisados en el capítulo anterior sugieren que la integración comercial ha podido tener un impacto económico espacialmente desconcentrativo en México y concentrativo en Brasil. De la misma manera, se sugiere que la apertura comercial y económica tiende a tener un impacto desconcentrativo cuando la ciudad mayor no coincide o tiene el carácter de puerto marítimo.

### **III. La nueva geografía natural**

---

Durante la década de los años 1990 se presencié un renacimiento del interés por comprender e investigar las relaciones entre geografía y desarrollo económico. Este interés se ha desarrollado a través de dos líneas de trabajo complementarias y claramente diferenciables. La primera explora la relación haciendo énfasis en la investigación del papel de la geografía física sobre el desarrollo, mientras la segunda lo investiga subrayando la relación entre geografía humana, social y económica y desarrollo.

En este capítulo se hará énfasis en la revisión de los estudios correspondientes a la primera de estas líneas de trabajo. Se comenzará estableciendo los puntos de partida teóricos, en la primera sección. En la segunda se revisarán algunos de los resultados obtenidos por un equipo que realizó una investigación comparativa con este enfoque para varios países de América Latina.

#### **A. Geografía física y desarrollo económico**

Gallup *et al.* (1998) presentaron un estudio en donde se exploran las relaciones entre geografía física y desarrollo que tuvo gran impacto y fue retomado como fuente de inspiración en el BID (2000), desde donde se promovió una serie de investigaciones nacionales con este enfoque.

El trabajo parte de una motivación básica y de algunas constataciones iniciales. La motivación principal es entender el por qué de la permanencia de un grupo considerable de países y de población en estado de pobreza y subdesarrollo. La constatación inicial, por otra parte, pone de presente la existencia de algunos patrones geográficos mayores en la distribución de la riqueza (y pobreza) en el mundo:

“Dos correlaciones geográficas con los niveles de desarrollo son inevitables. Primero, prácticamente todos los países tropicales son pobres, mientras la mayoría de los países de alto ingreso están en latitudes medias y altas. Segundo, las economías costeras tienen por lo general ingresos más altos que las interiores” (Gallup *et al.*, 1998, p.4).

En efecto, con respecto a lo primero, los 72 países tropicales del mundo agrupan un 41% de la población mundial y poseen un ingreso *per cápita* promedio que es la tercera del que poseen los países no tropicales. Con relación a lo último, el carácter costero de los países:

“Si tomamos regiones como los Estados Unidos, Europa Occidental, y la zona temperada del Este Asiático que están a unos 100 km de distancia máximo de la costa, agrupan apenas un 3% del área habitada, 13% de la población mundial, y por lo menos un 32% del Producto Bruto medido en unidades de paridad en poder de compra” (Gallup *et al.*, 1998, p.5).

Adicionalmente, los países sin salida al mar, diferentes de los localizados en Europa, tenían un ingreso *per cápita* que apenas representaba la tercera parte del correspondiente a los países no europeos con salida al mar.

En estas condiciones, las regiones de riqueza mayor y pobreza extrema poseen características geográficas muy peculiares. Los 23 países más ricos están en el hemisferio norte temperado, poseen salida al mar y son no socialistas, mientras que los más pobres se sitúan en el área subsahariana, principalmente tropicales y con una alta concentración poblacional en el interior (Gallup *et al.*, 1998, p.9).

Con la intención de explicar si estos patrones reflejan relaciones de causalidad entre geografía física y desarrollo, Gallup *et al.* (1998) retoman algunas consideraciones propuestas por la teoría económica.

“Smith ve la geografía como el acompañamiento crucial a las instituciones económicas en la determinación de la división del trabajo” (Gallup *et al.*, 1998, p.13).

El impacto económico de la geografía es sentido a través de las posibilidades de acceso a la navegación marítima y fluvial, con su impacto sobre los menores costos de transporte y la ampliación en las áreas de mercado, facilitando la especialización del trabajo.

No obstante, las ventajas geográficas se han transformado a lo largo del tiempo, a medida que se han dado las transformaciones tecnológicas. En las civilizaciones más tempranas las ventajas geográficas provenían principalmente de la productividad agrícola, más que del acceso a los mercados. Se entiende así que Europa del Norte no haya podido ser densamente poblada antes del descubrimiento de tecnologías apropiadas, tal como el arado metálico y los instrumentos para el derribo de los grandes bosques. Para el siglo XIX, por su parte, los altos costos de transporte del carbón determinaron que la cercanía a sus yacimientos se constituyera también en una ventaja geográfica para el desarrollo.

“En síntesis (...) los pensadores de vanguardia identificaron cuatro áreas mayores a través de las cuales la geografía puede jugar un rol fundamental y directo sobre la productividad económica: costos de transporte, salud humana, productividad agrícola (incluida la crianza de animales) y proximidad y control de recursos naturales (incluyendo agua, minerales, depósitos de carbón, etc.)” (Gallup *et al.*, 1998, p.16).

Una primera exploración econométrica se hizo para determinar el peso de los costos de transporte. Ante la ausencia de información directa sobre estos costos, se utilizó una medida indirecta: los estimativos del FMI sobre márgenes CIF/FOB por países en el comercio internacional. Este coeficiente se puso en función de la distancia a las áreas centrales de la economía mundial y de la accesibilidad del país al comercio marítimo, incluyendo una variable *dummy* para los países no europeos sin salidas al océano:<sup>18</sup>

<b>CIF/FOB</b>	=	<b>1,06</b>	+	<b>0,010</b>	<b>Distancia (1.000 km)</b>	+	<b>0,11 Interior</b>
		<b>(84,9)</b>		<b>(3,0)</b>			<b>(2,4)</b>
<b>N</b>	=	<b>83,</b>		<b>R<sup>2</sup></b>	=	<b>0,32</b>	

“Como era de esperarse, hay una penalidad derivada de la distancia a los centros económicos y por el hecho de no tener salida al mar. Cada mil kilómetros incrementan el margen CIF/FOB en un punto porcentual y la característica de no tener salida al mar, incrementa este mismo margen en 11,1 puntos porcentuales. (...) Incidentalmente, si se hace la regresión entre el margen CIF/FOB y la proporción de la población dentro de un margen menor de 100 km. De distancia a la costa (Pop 100km), también encontramos un efecto negativo” (Gallup *et al.*, 1998, p.31).

África posee la más grande proporción de población interior y esta situación se empeora considerando que el sistema fluvial de este continente confronta barreras insuperables que impiden la entrada de navíos marítimos hacia el interior. Esta condición, por ejemplo, aleja a un grupo importante de países pobres de aprovechar sus ventajas en costo y abundancia de mano de obra pues:

“como lo demuestran Radelet y Sachs (1998), casi todos los países con éxito macroeconómico en la manufactura de exportación trabajo-intensiva posee poblaciones casi totalmente dentro del margen de 100 km de la costa” (Gallup *et al.* 1998, p.32).

Las relaciones entre geografía y productividad son investigadas a través de tres vías:

### **1. Los porcentajes de población urbana**

“El estimado de una regresión simple para 149 países desarrollados y en desarrollo en 1995 muestra que las regiones con mejor acceso al mar son también las más urbanizadas, dado que están más cerca de las economías centrales” (Gallup *et al.*, 1998, p.32).

### **2. La prevalencia de enfermedades infecciosas**

Se investiga el impacto de la malaria, cuya principal área de influencia se sitúa en el trópico.

“La extensión geográfica de la malaria está determinada principalmente por la ecología de los parásitos (diferentes especies de malaria Plasmodia) y de los vectores (diferentes especies de los mosquitos Anófeles). La malaria fue controlada desde 1945 en las zonas templadas y en los ambientes subtropicales en donde el medio de soporte de la enfermedad era más frágil” (Gallup *et al.*, 1998, p.33).

Una regresión simple de la intensidad de la malaria por zonas ecológicas muestra que es más fuerte en el trópico y menor en el subtropico, a lo cual se agrega un claro efecto subsahariano.

<sup>18</sup> Entre paréntesis se colocaron los valores del estadístico *t*, debajo del coeficiente respectivo. *N* es el número de observaciones.

Cuadro 14

**FACTORES GEOGRÁFICOS DETERMINANTES  
EN LA INCIDENCIA DE MALARIA EN EL MUNDO**

Intensidad de la Malaria (escala 0-1) =	
- 0,01	(0,7)
+ 0,3 Trópico húmedo	(2,0)
+ 0,5 Trópico seco	(4,9)
+ 0,4 Subtrópico húmedo	(3,9)
+ 0,2 Subtrópico seco	(1,5)
+ 0,5 África subsahariana	(6,7)

**Fuente:** "Geography and Economic Development", *Working Paper Series* 6849, J. Gallup *et al.*, National Bureau of Economic Research (NBER), Massachusetts, diciembre (1998).

N = 148, R<sup>2</sup> = 0,74

### 3. El clima

"nuestros estimativos en Gallup (1998) sugieren que la agricultura tropical sufre de una menor productividad de entre un 30% y un 50% comparada con la de las zonas templadas, después de controlar, tan bien como fue posible, los insumos utilizados" (Gallup *et al.*, 1998, p.34).

Teniendo en cuenta las anteriores relaciones generales, Gallup *et al.* (1997), explora el peso explicativo de la geografía tanto en los niveles como en las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita*.

"Comenzamos con la especificación más simple, planteando el logaritmo del nivel de ingreso *per cápita* en función de tres variables geográficas: (i) *Tropical*, el porcentaje de territorio en el trópico geográfico; (ii) *Pop100km*, la proporción de la población que vive a una distancia no mayor de 100 km de la costa, y (iii) *Ldistancia*, el menor logaritmo de la distancia con respecto a Nueva York, Rotterdam o Tokio. (...) En todas las tres regresiones estimadas, reportadas en la tabla 2, el producto es una función positiva de *Pop100km*, y negativa de *Tropical* y *Ldistancia*. La magnitud de estos efectos tiende a crecer con el tiempo, tal como se esperaba" (Gallup *et al.*, 1998, p.36).

Para investigar las relaciones entre geografía y tasas de crecimiento económico se parte de una ecuación semejante a la de Barro y Sala-i-Martin (1995a), con datos de crecimiento entre 1965 y 1995, a la cual se le agregan las mismas variables geográficas ya explicadas.

"*Tropical* y *Pop100km* son altamente significativas y del signo esperado. Los países tropicales, dadas otras condiciones constantes, experimentan una pérdida de 1,1 puntos porcentuales por año de crecimiento económico. Los países interiores (*Pop100km* = 0) experimentan 1,2 puntos porcentuales de menor crecimiento económico que las economías con acceso al mar. Un hallazgo muy interesante es que *Ldistancia* no es significativa" (Gallup *et al.*, 1998, p.39).

Utilizando estos resultados, el autor hace una descomposición de las tasas de crecimiento de los diferentes continentes en comparación con las del Sudeste Asiático, para determinar el peso explicativo de los distintos factores. Los resultados son muy reveladores, especialmente para América Latina en donde se pone en evidencia que su pérdida de crecimiento es en nada atribuible a desventajas de su geografía física.



“Hacemos una contabilización estadística de la desviación del crecimiento de cada región con respecto al del Este Asiático durante el período. En el caso de África, se estima que los factores de salud y geografía reducen el crecimiento económico en 3 puntos porcentuales por año, más que los factores de educación y de política. En Asia del sur, la geografía es moderadamente importante (-0,8 puntos porcentuales por año), mientras en América Latina, las variables de salud y geografía explican casi nada del rezago con respecto al Este de Asia” (Gallup *et al.*, 1998, p.44).

Una última exploración interesante realizada por el estudio de Gallup *et al.* (1998), investiga las relaciones entre la geografía y la ubicación de la población. Esta exploración sirve tanto para determinar la gran inercia en la dinámica de ubicación de la población, como el peso que la geografía tiene en la explicación de la lógica de la distribución espacial de la población. El ejercicio econométrico realizado revela varios patrones muy claros: la cercanía de ríos internos y navegables es un muy importante predictor de la ubicación demográfica, aún más que la cercanía a la costa; la calidad del suelo y disponibilidad de agua son factores explicativos de la densidad poblacional; esta densidad es mayor en la ecozona media temperada; la altitud tiene distinto significado en el trópico y en las zonas temperadas pues mientras que en el primero ejerce una función de atracción demográfica, en el segundo opera en un sentido opuesto; la malaria, curiosamente, está positivamente relacionada con la densidad poblacional; hay una tremenda persistencia en las densidades de población relativas aunque con el tiempo se tiende a una cierta uniformidad en estas densidades; Eurasia tiene las más altas densidades mientras el mundo nuevo (las Américas, Australia y Nueva Zelanda) tienen densidades relativamente bajas (Gallup *et al.*, 1998, p.49). En este caso vuelve a aparecer una especificidad propia del caso de América Latina:

“América Latina es la única región con una más alta concentración de la población en las costas que cerca de los ríos” (Gallup *et al.*, 1998, p.50).

## B. Geografía y desarrollo en América Latina

Tomando como fuente de inspiración el trabajo de Gallup *et al.* (1998), el BID promovió a través de la Red de Centros de Investigación, una serie de investigaciones nacionales comparativas. De la misma manera que en el caso de Gallup *et al.* (1998), el informe del BID (2000) inicia el examen de la relación entre geografía y desarrollo con la formulación de una ecuación básica semejante a la de Barro y Sala-i-Martin (1995a):

“Encontramos los resultados estándar para estas variables: condicionados a otras variables, los países más pobres tienden a crecer más rápido y el crecimiento es función creciente de la educación, la esperanza de vida, la apertura y la calidad de las instituciones públicas. (...) un gran número de países pobres no crece más rápido que los más ricos. Como veremos más adelante, ello se debe en gran medida a las condiciones geográficas desfavorables” (BID, 2000, p.162).

Los factores investigados son semejantes a los de Gallup *et al.* (1998), aunque se agregan los desastres naturales como variable explicativa adicional.

“De acuerdo con estos resultados, el crecimiento de los países que se encuentran en los trópicos es unos 0,3 puntos porcentuales más bajo que el de los países no tropicales. Aunque la importancia de esta variable no es mucha (...) cuando el indicador de *tropicalidad* interactúa con los niveles iniciales de ingreso, los resultados se vuelven muy significativos”.

“Los resultados también sustentan la hipótesis de que las condiciones de salud que se relacionan con la geografía pueden ser un obstáculo importante para el desarrollo. Los países con alto riesgo de malaria crecen más lentamente en 0,6 puntos porcentuales que los países que no la sufren” (BID, 2000, p.162).

“Existen también algunas evidencias de que los desastres naturales también afectan el crecimiento (...) un indicador de la mortalidad causada por los terremotos y las erupciones volcánicas ocurridas entre 1902 y 1996 se relaciona inversa y significativamente con el crecimiento (después de neutralizar el efecto de otros determinantes importantes del crecimiento, incluyendo las variables de geografía física)”.

“Los países con alta densidad poblacional cerca de la costa crecen más y los países con alta densidad poblacional en el interior crecen menos. Los resultados también sugieren que la distancia a los principales mercados internacionales afecta el crecimiento. En general, sin embargo, la precisión de los estimativos es mas bien baja y los parámetros varían sensiblemente de una especificación a otra. Por último, las estimaciones sustentan la hipótesis de que los beneficios económicos de la urbanización contrarrestan los costos, permitiendo que los países más urbanizados crezcan más rápidamente” (BID, 2000, p.163).

Además de contar como factores explicativos de las diferencias en el desarrollo entre países, los factores geográficos contribuyen a explicar una parte importante de las disparidades económicas territoriales.

“En los países que cuentan con medidas de ingreso por región, la geografía explica la mayor parte de la variación en el ingreso, desde el 66% hasta el 72%. El porcentaje de variación explicada en el ingreso de los hogares es menor, del 7% al 47%, pero dada la cantidad de factores que afectan los resultados obtenidos de los hogares, éstos siguen siendo valores muy altos” (BID, 2000, p.165).

Estas conclusiones en donde se empareja la situación de los diferentes países hay que mirarlas con más detalle y cuidado a los ojos de los resultados obtenidos por los estudios de caso realizados en el marco de la investigación comparativa internacional más arriba mencionada.

## 1. México

La primera restricción que se le impone al estudio de este país proviene del hecho de haber excluido del universo de estados al Distrito Federal y a Campeche.

“El caso del D. F. es especial por tratarse de la entidad en la que se localizan los poderes de la federación y porque históricamente se ha caracterizado por ejercer gran influencia en la vida económica del país. El caso de Campeche se explica porque un porcentaje importante de la actividad petrolera tiene lugar en dicho Estado, y porque la mayor parte de la explotación de petróleo que se obtiene del Golfo de México se contabiliza como parte de la producción de este Estado” (Esquivel, 2000, p.13).

Es muy posible entonces que estos dos constituyan casos especiales, pero también es evidente que su exclusión deja en franca fragilidad las conclusiones que puedan obtenerse de los ejercicios estadísticos realizados en este estudio: (a) porque excluyendo el DF se está dejando por fuera a una porción sustancial de la población y de la actividad económica mexicana, y (b) porque el fenómeno capital política allí descrito hace parte de la geografía humana de cualquier país que debe ser incorporado a las explicaciones de la relación entre geografía y desarrollo. La exclusión de Campeche arroja una duda semejante a la anterior, más aún porque se trata de un recurso natural cuya presencia e influencia hace parte sustancial de las relaciones entre geografía y desarrollo.

Una primera observación:

“muestra claramente que los estados localizados en latitudes más altas tienden a tener, en forma consistente, un mayor nivel del ingreso *per cápita*” (Esquivel, 2000, p.13).

Esta observación sería convergente con las conclusiones obtenidas por Gallup *et al.* (1998). Por otra parte, y al contrario del caso anterior, no parece haber una relación clara entre el carácter costero del Estado y su nivel de desarrollo:

“Por el contrario, cuatro de los cinco estados más pobres de México son estados costeros, mientras que la entidad más rica, el distrito federal, se localiza en la parte central del país y no cuenta con acceso al mar” (Esquivel, 2000, p.14).

En este mismo sentido también se observa que la mayor densidad poblacional y económica no está orientada hacia las costas, como lo sugieren Gallup *et al.* (1998).

Otros fenómenos geográficos fueron explorados en su relación con los niveles de ingreso *per cápita* de los estados mexicanos. La altitud apenas es significativa pero, sin embargo, desaparece al incluir la variable escolaridad. La variable frontera tiene un efecto positivo y significativo pero, nuevamente, no es robusto al momento de incluir la variable escolaridad promedio. Finalmente:

“los resultados muestran que la temperatura promedio no parece tener ningún efecto en el ingreso *per cápita*. Por su parte, la variable precipitación parece estar asociada negativamente con el nivel de ingreso, aunque este efecto desaparece cuando se controla por el nivel de escolaridad promedio” (Esquivel, 2000, p.26).

A pesar de las anteriores dificultades, Esquivel estima una ecuación explicativa de los niveles de ingreso *per cápita* en los estados mexicanos en función de variables geográficas, tales como la vegetación y el clima, encontrando que:

“explican, en conjunto, alrededor de dos terceras partes de las variaciones observadas en el nivel de ingreso *per cápita* estatal” (Esquivel, 2000, p.27).

No obstante, este resultado habrá que interpretarlo con suma cautela en la medida en que, como los resultados previos mostraron, los patrones de la geografía física están expresando desigualdades socioeconómicas, tal y como es el caso del nivel de escolaridad, más que ejercer una influencia explicativa directa sobre los niveles de desarrollo.

Este tipo de causalidad “disfrazada” parecería reiterarse al momento en que intenta explicarse la esperanza de vida y la educación en función de variables geográficas:

“uno de los canales por los que la geografía puede estar afectando el nivel de ingreso *per cápita* es a través de sus efectos en la formación de capital humano. Por una parte, nuestros resultados demuestran que estas variables influyen significativamente tanto en la esperanza de vida como en la escolaridad promedio de la población estatal” (Esquivel, 2000, p.35).

Para demostrar la “contundencia” de la relación entre geografía y desarrollo el autor debería aplicar un procedimiento que es totalmente pasado por alto. Las relaciones estadísticas entre geografía y desarrollo deberían mantener su grado de significancia estadística aunque estén en presencia de otras variables sociales y económicas. Esto sugeriría que, aún en condiciones socioeconómicas semejantes, la geografía seguiría incidiendo en la explicación de los diferentes niveles de desarrollo. En la medida en que este procedimiento no se aplica, esta conclusión queda, a nuestro entender, por ser demostrada.

Un sesgo semejante se encuentra en el examen que este estudio hace de las relaciones entre crecimiento económico, 1940-1995, y geografía en donde se establece relación estadística directa entre ambas, sin mediar variables de control de tipo socioeconómico. Se llega así nuevamente a conclusiones semejantes a las anteriores, de la “pertinencia y relevancia” de la geografía en la explicación de las tasas de crecimiento:

“Es decir, un Estado con un porcentaje mayor de superficie con clima húmedo y vegetación boscosa o agrícola, tiende a crecer a tasas más rápidas que el resto de los estados” (Esquivel, 2000, p.36).

## 2. Brasil

La aproximación empleada por Azzoni *et al.* (2000, p.5) para la explicación de las diferencias en los niveles de desarrollo, combina la consideración de factores tanto de la geografía natural como de la social, agrupados todos bajo el término de “capital geográfico”. La intervención de estos factores geográficos sobre el desarrollo no sería directa sino intermediada por su influencia sobre la eficiencia del capital privado:

“Diferentes niveles de ‘capital geográfico’, tales como el clima, la infraestructura local, el acceso a los servicios públicos y el conocimiento de la realidad local y las tecnologías apropiadas, influenciarían el uso del capital privado. Es decir que las variables geográficas afectarían la tasa marginal de rentabilidad del capital privado. La movilidad imperfecta de factores, usualmente asumida en este tipo de modelos, crearía las condiciones para la persistencia de las desigualdades”.

El modelo econométrico aplicado hizo uso de técnicas de datos de panel que por sus exigencias de información redujo el número de estados incluidos en la muestra, de 27 a 19. La fuente de información utilizada fueron encuestas de hogares e ingresos de periodicidad anual entre 1981 y 1996. Se definió como variable dependiente el ingreso laboral mensual *per cápita* percibido del trabajo principal (Azzoni *et al.*, 2000, p.10). Como variables explicativas puramente geográficas se utilizaron los niveles de lluvia (el inverso de) la latitud y la temperatura en junio. Agrupando los Estados en cuatro grandes regiones (Sudeste, Sur, Centro Oeste y Noreste) se observa una correlación positiva entre el nivel de ingresos latitud y el nivel de lluvia, y negativa con respecto a la temperatura (Azzoni *et al.*, 2000, p.12).

Las pruebas econométricas provienen de la estimación de coeficientes de relación para distintas ecuaciones, con muy diferentes combinaciones de variables. Esta variedad de ecuaciones es utilizada para observar la persistencia en los signos y en los niveles de significancia estadística de las variables independientes. De esta contrastación, los autores proponen las siguientes conclusiones:

“De los resultados en su conjunto, la latitud parece ser la más estable de las variables geográficas, apareciendo en todas las regresiones con el signo esperado y significancia estadística en cinco de seis especificaciones; las otras dos aparecen solamente en algunas especificaciones y la temperatura lo hace siempre con un signo contrario al esperado. La participación de los miembros del hogar en la fuerza de trabajo, es la más robusta de las variables de capital humano, con signos positivos para la cabeza de familia y los hijos y negativo para el cónyuge. (...) La educación de la cabeza de la familia fue no significativa en solamente en un caso. En el caso de otras variables, el número de personas por habitación (densidad) aparece siempre con signo negativo y es significativa en cuatro de cinco especificaciones. El capital del hogar, medido a través de la posesión de refrigerador, es significativo y positivo en sólo dos de las cinco especificaciones, aunque siempre con signo positivo. La existencia del servicio de recolección de basura también es importante, para esta variable el resultado es significativo en todos los casos en los que fue incluido” (Azzoni *et al.*, 2000, p.16).

De acuerdo con los resultados obtenidos, el capital geográfico, en la acepción otorgada por Azzoni, es relevante en la explicación de las diferencias en los niveles de ingreso interestatales en el Brasil. Estas conclusiones dan relevancia a la intervención pública en aquellos frentes en donde

estas desigualdades de capital geográfico puedan ser disminuidas o mitigadas, además de contribuir a la construcción de una representación o imagen global del sistema de disparidades, caracterizado por la estratificación regional y la difusión del crecimiento al interior de estos estratos, es decir, a la existencia de convergencia condicional:

“En síntesis, los resultados indican una alta velocidad de convergencia en el ingreso entre los estados del Brasil después de tener en cuenta las diferencias geográficas, en capital humano, participación laboral y condiciones de infraestructura y desarrollo humano. Es interesante subrayar que este es un caso de convergencia condicional, es decir, en donde cada Estado está convergiendo hacia su propio estado estacionario. Así, más que indicar una situación positiva, en la cual las desigualdades entre estados estarían disminuyendo a una alta velocidad, los resultados muestran que los estados están cerca de su nivel de ingreso del estado estacionario, significando que la situación de equilibrio desigual es cercana al alto nivel de desigualdad actualmente presente en el país” (Azzoni *et al.*, 2000, p.18).

El alto peso explicativo del capital geográfico sobre las desigualdades en el ingreso y desarrollo regional se explica por la combinación de variables naturales y sociales y no exclusivamente por la intervención de las primeras. Sugiere, además, una intervención colectiva en el campo del capital humano y de la distribución de la infraestructura física. Finalmente, plantea que la situación de desigualdad existente es cercana a un equilibrio de estado estacionario, es decir, que no posee fuerzas endógenas que conduzcan hacia una menor desigualdad regional en la distribución del ingreso y la riqueza en el Brasil.

### 3. Perú

Escobal y Torero (2000, p.17), utilizan una aproximación semejante a la de Azzoni (2000 ó 1998), para Brasil y combinan factores de geografía natural y física como explicativos de las diferencias en los niveles de ingreso regional.

“La principal interrogante que este trabajo intenta responder es si la geografía tiene algún impacto sobre los niveles de vida, después de hacer un control de la intervención de las características no geográficas de los hogares, y qué tanto el acceso a los activos públicos y privados pueden compensar los efectos adversos de la geografía”.

Como variable dependiente es definido el nivel de consumo de los hogares y como variables independientes, un conjunto ( $x$ ) de activos humanos, otro ( $z$ ) de activos privados, uno [ $r$ ] de activos públicos a nivel de distrito, y finalmente un conjunto ( $g$ ) de variables geográficas que incluyen el clima, las características del suelo y la altitud. Se utilizan también varias fuentes de información tales como los censos y las encuestas de hogares. Para estas últimas se aprovechan su periodicidad y continuidad para hacer algunos ejercicios de panel, con dos cortes de tiempo, 1991-1994 y 1994-1997.

Las pruebas realizadas con información de censos y desagregación provincial para 1972, 1981 y 1993 muestran un resultado semejante al ya encontrado para otros países en donde las variables geográficas intervienen principalmente por intermedio de procesos de exclusión social y económica, más que de manera independiente.

“Cuando las variables geográficas se incluyen como las únicas variables explicativas, la altitud y la longitud muestran alta significancia en la explicación del crecimiento en el nivel de gasto. En particular, puede mostrarse que las provincias de mayor altitud tienden a mostrar más lentos crecimientos en los niveles de gasto. Cuando se agrega la variable de necesidades básicas (...) la altitud conserva su significancia pero su impacto negativo disminuye considerablemente. Este efecto puede interpretarse como demostrativo de la importancia de la infraestructura pública en aminorar las externalidades geográficas negativas” (Escobal y Torero, 2000, p.29-30).

Para los ejercicios que utilizaron las encuestas de hogares como fuente de información y que se procesaron a través de las técnicas de datos de panel se encuentran conclusiones muy semejantes.

“En la primera columna vemos que la mayor parte de la diferencia en el consumo logarítmico *per cápita* entre las zonas altas y costeras dependen de las diferencias en la dotación de activos de infraestructura y privados” (Escobal y Torero, 2000, p.40).

En estas condiciones, las relaciones entre geografía y desarrollo deben establecerse de manera muy cautelosa y matizada.

“Sabemos que hay una gigantesca disparidad de bienestar a lo largo del Perú, y que hay una alta concentración de la población más pobre a lo largo de las regiones geográficas más adversas, como es el caso de la sierra y la selva. Aunque estas disparidades de bienestar pueden atribuirse a la geografía, también están relacionadas, por lo menos en parte, a una dispersión significativa en el acceso a los activos de infraestructura y otros. Por tanto, no hay evidencia clara de que las diferencias regionales en el nivel de ingreso puedan ser explicadas solamente por la geografía o si, más bien, ellas han sido facilitadas u obstaculizadas por las dotaciones locales socialmente elaboradas” (Escobal y Torero, 2000, p.44).

En efecto:

“hemos mostrado que las que parecen ser las más notables diferencias geográficas en los niveles de vida en Perú pueden ser casi totalmente explicadas cuando se toma en cuenta la concentración espacial de los hogares con características no geográficas observables, en particular activos públicos y privados. (...) Esto no significa, sin embargo, que la geografía no importe, sino que su influencia sobre los niveles de gasto y de crecimiento se producen a través de la dispar distribución espacial de infraestructura pública” (Escobal y Torero, 2000, p.45).

#### **4. Bolivia**

Morales *et al.* (2000) exploran las relaciones entre geografía y desarrollo utilizando diferentes bases de datos y, más especialmente, tomando como referencia diferentes indicadores de desarrollo: las necesidades básicas insatisfechas, el ingreso laboral y el producto interno bruto.

a) En el primer caso se define como variable dependiente un índice de necesidades básicas insatisfechas cuyo nivel es explicado en función de:

“Las variables socioeconómicas incluidas en  $X$  son variables insumo tales como la escolaridad, el acceso a los servicios de salud y variables producto tales como la tasa de analfabetismo, la tasa de desnutrición, la mortalidad infantil y otras” (Morales *et al.*, 2000, p.16).

Estas relaciones de causalidad son investigadas utilizando información para los años de 1976, 1988-1989 y 1992. Los resultados señalan la existencia de relaciones estadísticas significativas entre el índice y algunas variables geográficas:

“Varios grupos de variables socioeconómicas, entre estos, los de educación, salud, vivienda y sus servicios, establecen un marco de (in)satisfacción de las necesidades básicas a nivel provincial medido por el índice  $\delta$ . Éste ha sido puesto en relación con variables geográficas y de población, manifestando un nivel de asociación relativamente elevado, con un  $R^2$  igual a 65,2 por ciento (112 observaciones). Se ha añadido a este modelo variables institucionales, lo que hizo aumentar el  $R^2$  hasta 76,4 por ciento” (Morales *et al.*, 2000, p.28).

b) En el segundo ejercicio se emplea información proveniente de Encuestas de Hogares y se define como variable dependiente el logaritmo natural del ingreso laboral por hora trabajada, incluyendo el Excedente Bruto de Explotación para el caso de los trabajadores por cuenta propia. Por el lado de las variables independientes, se consideran tres grupos de factores: Atributos del trabajador, Organización Social y Geografía (Morales *et al.*, 2000, p.30).

(i) En primer lugar, para caracterizar las diferencias en los ingresos de acuerdo con su origen, se realiza un análisis de varianza que distingue el peso de dos fuentes de diferenciación del ingreso: las diferencias entre provincias y las diferencias al interior de las provincias.

“Este cuadro informa: (a) que la diferencia de ingresos entre provincias es estadísticamente significativa; (b) que la variación de ingresos al interior de las provincias es bastante más importante que entre provincias (...) El resto de la variación total, 83,8%, es explicado por las diferencias de ingresos entre provincias” (Morales *et al.*, 2000, p.32).

(ii) En segundo lugar, se analizó el peso de los tres grupos de variables explicativas antes mencionadas, sobre las diferencias en los niveles de ingreso laboral de las personas (no de los agregados territoriales).

“Los 3 grupos de variables explican el 40,4% por ciento de las variaciones del logaritmo del ingreso laboral a nivel de los individuos. (...) Las variables relativas al capital humano, particularmente, los años de instrucción, son las que muestran más importancia predictiva, seguidas de las variables relativas a la organización social. Las variables geográficas son estadísticamente significativas, pero su importancia es menor que las variables que conforman los otros 2 grupos de variables. Obsérvese nuevamente que la variable erosión es más importante que las otras variables geográficas, en particular, que la altura. Es también más importante que algunas variables relativas a la organización social y también a la diferencia de género” (Morales *et al.*, 2000, p.38).

(iii) En conclusión:

“la geografía tiene incidencia en los rendimientos laborales a través de las siguientes variables: (a) erosión y participación laboral en la agricultura (la erosión está a su vez asociada a la pendiente y a los vientos); (b) urbanización; (c) altura (asociada a la temperatura y a la precipitación), y (d) posición fronteriza con el Brasil” (Morales *et al.*, 2000, p.43).

En un trabajo previo, Urquiola *et al.* (1999, p.32) ponen en relación los niveles de pobreza de las provincias y algunas variables geográficas, encontrando que:

“una mayor altitud está asociada con menores niveles de ingreso. Este resultado, no obstante, es no significativo a nivel estadístico”.

Un mejor resultado se obtiene con una especificación no lineal, poniendo de manifiesto una relación cambiante:

“la pobreza inicialmente declina con la altitud, pero posteriormente se incrementa” (Urquiola *et al.*, 1999, p.37).

Este comportamiento parece explicarse por la presencia de Santa Cruz de la Sierra situada a un nivel de altitud intermedio dentro de los estándares de un país como Bolivia.

Como en los casos anteriores, la influencia de la geografía se ejerce a través tanto de su dimensión natural y física, como de la social y humana. En su acepción amplia, se encuentra una influencia de la geografía sobre el desarrollo, aunque limitada pero, en este caso más que en los anteriores, más nítida y directa.

## 5. Colombia

Sánchez y Núñez (2000) realizaron un estudio para Colombia con una importante novedad con respecto a los ya revisados cual es la escala espacial de la unidad básica de análisis. Como se ha visto en lo precedente, la mayor parte de estos estudios han tomado estados, provincias y departamentos como unidades básicas de análisis, probablemente a causa de la ausencia de información más desagregada. Estas unidades, por su tamaño, albergan condiciones geográficas y sociales muy heterogéneas que hacen difícil captar la relación directa y exacta entre las variables investigadas. En contraste con lo anterior, Sánchez y Núñez (2000), hicieron el esfuerzo por trabajar con el municipio como unidad básica de análisis, consiguiendo neutralizar, al menos parcialmente,<sup>19</sup> el negativo efecto del tamaño en el discernimiento de las relaciones entre geografía y desarrollo.

El propósito general del trabajo es, como en los casos anteriores, investigar las relaciones entre geografía y desarrollo:

“El propósito de este trabajo es examinar el impacto de variables geográficas, sociales y económicas (capital humano, infraestructura y niveles de vida) en el ingreso *per cápita*, en su crecimiento, en la densidad de la población y en su crecimiento, a nivel municipal” (Sánchez y Núñez, 2000, p.5).

Dado que no existe información directa del ingreso *per cápita* municipal, ésta, la variable dependiente, se construye a través de estimaciones:

“Las variables de ingreso utilizadas en este estudio son los recursos generados por los impuestos municipales a la propiedad, la industria y el comercio. Usamos estas variables puesto que ellas reflejan tanto la riqueza como el nivel de la actividad económica de una municipalidad. Basados en los ingresos tributarios municipales, calculamos el ingreso *per cápita* tomando el porcentaje del ingreso tributario de cada municipio en su departamento, multiplicado por el PIB del departamento” (Sánchez y Núñez, 2000, p.16).

Tal y como se afirmó en el párrafo introductorio, el uso del municipio como unidad de análisis es una de las principales novedades creativas de este estudio. El uso de una estimación del PIB municipal es inevitable, dada la inexistencia de fuentes directas de recolección de esta cifra. Como cualquier estimación está sujeta a sesgos y limitaciones que lamentablemente no son expuestas por los autores del trabajo. Tampoco exponen las pruebas de consistencia y confiabilidad de las estimaciones, ni las correcciones a las cuales probablemente tuvieron que someter los primeros resultados. A pesar de estos vacíos de la exposición, que tendrán que ser debatidos ampliamente en el seno de la comunidad de especialistas, los resultados del trabajo son de gran interés y pertinencia.

Las variables geográficas utilizadas fueron la calidad del suelo, los niveles de precipitación, la altitud, la densidad de ríos y carreteras (incluyendo información de calidad y pendiente), y la distancia a los principales mercados domésticos (las cuatro ciudades más grandes, a saber, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) y a los puertos marítimos más importantes (Sánchez y Núñez, 2000, p.16). Las variables demográficas y de capital humano se construyeron sobre la base de la información censal de 1973 y 1993 y se consideró información como: población, migración, distribución etárea, asistencia escolar, número de universitarios graduados, escolaridad promedio de la fuerza de trabajo, índices de pobreza y mortalidad por enfermedades tropicales (Sánchez y Núñez, 2000, p.17).

---

<sup>19</sup> En efecto, el municipio colombiano no es una unidad física homogénea y, por tanto, no neutraliza completamente el efecto negativo del tamaño en la identificación de las relaciones entre geografía física y desarrollo.



a) Se exploró la relación entre los niveles de ingreso *per cápita* municipal y las variables geográficas, aisladamente y en compañía de las socioeconómicas. En el caso de las variables geográficas consideradas aisladamente, aquella que posee un mayor peso explicativo es la cercanía a los mercados domésticos y su relación es negativa: a mayor distancia menor ingreso *per cápita*. La precipitación también tiene una influencia negativa y estadísticamente significativa; la calidad del suelo influye positivamente y también es significativa; y la altitud también es estadísticamente significativa y su influencia es no lineal: positiva hasta un nivel medio de altitud y negativa a partir de él. El conjunto de las variables geográficas explica el 36% de las diferencias en el nivel de ingreso municipal (Sánchez y Núñez, 2000, p. 25-27). En un segundo momento, con la introducción de las variables socioeconómicas dentro de las independientes, los factores geográficos no modificaron su significancia estadística ni su signo. Esta dimensión socioeconómica revela la presencia de nuevos y significativos factores explicativos de las diferencias en los niveles de ingreso *per cápita* municipal: las tasas de escolaridad, la densidad de la infraestructura y la mortalidad por enfermedades tropicales fueron significativos (los dos primeros positivamente y el tercero negativamente).

Estas relaciones se investigaron discriminadamente para municipios ricos y pobres, encontrando algunas diferencias interesantes. Aunque no hay grandes diferencias en la magnitud de los coeficientes, las variables geográficas tienen un mayor peso explicativo en los municipios pobres (24%), que en los ricos (19%). Además, en el caso de una variable en particular se presenta una diferencia notoria en el valor del coeficiente: la distancia a los mercados domésticos es más grande y más significativa para el caso de los municipios pobres (Sánchez y Núñez, 2000, p.29).

b) Se investigó la relación entre tasas de crecimiento del ingreso *per cápita* y los mismos factores geográficos y socioeconómicos, obteniendo resultados muy semejantes y consistentes. Como información adicional se obtuvo la siguiente: el carácter cafetero del municipio aparece como una desventaja para las tasas de crecimiento, lo mismo que los niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza (Sánchez y Núñez, 2000, p.40).

c) Se investigaron los determinantes de la densidad demográfica y de las tasas de crecimiento poblacional. Con respecto a lo primero, para 1995, se obtuvieron los siguientes resultados:

“Las variables geográficas, de infraestructura y de servicios públicos y sociales son importantes para la distribución de la población. Entre las variables geográficas, la precipitación, la temperatura y la distancia a los puertos marítimos tienen un impacto negativo en la densidad demográfica. En contraste, la calidad de la tierra y la altitud tiene un efecto positivo” (Sánchez y Núñez, 2000, p.44).

Las tasas de crecimiento demográfico, por su parte, están negativamente influenciadas por la densidad:

“los otros resultados muestran que la población de las municipalidades distantes de los mercados domésticos y de los puertos marítimos crecen más rápido cuando se acompañan de la presencia de buenos suelos, mayor densidad de carreteras, mejor cobertura de servicio eléctrico y mayor densidad cafetera. La altitud de la municipalidad tiene un efecto cuadrático sobre el crecimiento de la población. Altitudes muy altas y muy bajas son desfavorables al crecimiento de la población” (Sánchez y Núñez, 2000, p.44).

d) Finalmente, se hace un ejercicio de descomposición del impacto de los distintos factores explicativos tanto sobre los niveles del ingreso *per cápita*, como sobre sus tasas de crecimiento. Se hace particular énfasis en presentar el contraste entre la región andina (excluyendo a Bogotá) y la atlántica (o Caribe) por ser ambas, los extremos del espectro de comportamiento económico regional, el primero por su relativo dinamismo y el segundo por su franco

estancamiento y retroceso. Adicionalmente, de nuestra parte resulta interesante presentar los resultados de este contraste pues sirve de pretexto para precisar los alcances y limitaciones de una línea de investigación como la revisada a lo largo de este capítulo.

“La diferencia en el ingreso *per cápita* promedio de las regiones Andina y Caribe es de 0,75 (log). Las variables geográficas cuentan en 0,62 (82%) de esta diferencia, aunque la magnitud y el valor de contribución de cada variable es muy diferente. No obstante, la variable que más contribuye (en favor de la región Andina) la diferencia en el ingreso *per cápita* es la distancia a los mercados domésticos. Las variables de infraestructura favorecen a la región Caribe, pero solamente a causa del stock de 1973 (densidad de carreteras y de cobertura eléctrica). En contraste, el crecimiento de la densidad de carreteras ha favorecido a la región Andina” (Sánchez y Núñez, 2000, p.45).

Un resultado semejante se obtiene cuando se hace la descomposición de las tasas de crecimiento del ingreso *per cápita*, no de los niveles, como inicialmente.

“La diferencia no ponderada en las tasas de crecimiento entre la región Andina y Caribe es de 4,89 puntos porcentuales. Las variables geográficas contribuyen con 3,02 puntos porcentuales o el 61,2% de la diferencia. La distancia a los mercados domésticos explica la mayor parte de esta diferencia en las tasas de crecimiento entre las regiones Andina y Caribe” (Sánchez y Núñez, 2000, p.50).

Estos resultados del caso colombiano son útiles para destacar algunas dificultades presentes en la aproximación desarrollada por los estudios realizados para América Latina con la inspiración del trabajo de Gallup *et al.* (1998). El contraste que Sánchez y Núñez (2000), establecen entre la región Caribe y la Andina es particularmente revelador pues parecería contradecir las predicciones básicas del modelo general. La primera apariencia es que las conclusiones del caso colombiano apoyan las predicciones del mencionado modelo pues “demuestran” la importancia y la pertinencia de la geografía en la explicación de los diferenciales de desarrollo entre regiones de un país. Esta aparente convergencia se transforma en duda cuando se considera el significado preciso de “geografía” en este caso: primero, se trata principalmente de la dimensión humana y social de la geografía, menos de la meramente física pues los factores determinantes son sociales: cercanía a los mercados domésticos, densidad de redes de transporte, calidad del capital humano, mortalidad por enfermedades tropicales (que dependen de la prevención y la atención). Segundo, porque los factores físicos parecen tener signo contrario al esperado: la cercanía a los ríos y los mares no cuenta como factor explicativo positivo y la altitud juega en una relación curvilínea.

En estas condiciones, cuando Sánchez y Núñez (2000), afirman el significativo peso de la geografía en la explicación de los diferenciales de desarrollo, están haciendo referencia a un contenido opuesto al que Gallup *et al.* (1998), otorgan al término. El rezago socioeconómico de la Costa Caribe es uno de los puntos centrales del debate regional en Colombia pues a pesar de contar con mejores condiciones para el desarrollo, por su facilidad de acceso al mercado mundial, creció y se desarrolló a un ritmo inferior que el interior, tanto con respecto a la zona cafetera (primera mitad del siglo XX), como con relación al altiplano Cundiboyacense (segunda mitad del siglo XX). Connotados estudiosos del tema atribuyen este comportamiento a las políticas proteccionistas y de sustitución de importaciones, y al “mercado centralismo” del Estado colombiano. No obstante, estas interpretaciones pasan por alto lo más elemental y visible de la geografía económica contemporánea: que el acceso al océano y al mercado mundial otorga ventajas que muy difícilmente serían contrabalanceadas para favorecer territorios internos con inmensas dificultades de transporte y de acceso al litoral y que, sin embargo, fueron los que permitieron el despegue industrial de Colombia.

Este debate doméstico, por tanto, es útil para introducir dos ideas críticas acerca de esta aproximación de la “nueva geografía física”. Primera, que cuando los distintos autores revisados y reseñados a lo largo de esta sección hacen referencia a la categoría de “geografía” están aludiendo a contenidos y significados poco homogéneos y universales. Segundo, que las pruebas de causalidad que establecen los modelos lo que en realidad registran son patrones y permanencias de la geografía económica contemporánea y no necesariamente explicaciones. En Colombia, este “patrón” favorece el interior y no la costa y no otorga ventajas por la cercanía a los ríos navegables. Así este patrón y la asociación estadística no deba ponerse en tela de juicio, si cuestiona el significado de causalidad que se le asigna: Bogotá no se desarrolló mejor por (a causa de) estar a más de 500 km de distancia del litoral Pacífico y a 1.000 del Atlántico.

### C. Comentarios finales

El principal aporte de la “nueva geografía física” consiste en rescatar la importancia de los factores naturales en la explicación de las diferencias en los niveles de desarrollo y en los ritmos de crecimiento económico. Este rescate se hace sin ambages ni disimulos y es útil para poner en evidencia consideraciones que desde la geografía económica más tradicional suelen pasarse por alto, o mas bien, se les otorga menos importancia de la que merecen. Como ella misma lo promulga, se trata de una aproximación complementaria y no sustitutiva de la llamada “Nueva Geografía Económica (NGE)”. Igualmente, tampoco se trata de la reivindicación de un nuevo determinismo físico, sino de, como ya se dijo, la consideración explícita de factores que se suelen pasar por alto. Su principal legado y beneficio radica, como se verá más adelante, en las consideraciones de política económica derivadas de estos estudios e investigaciones que ponen en evidencia la importancia de temas estratégicos como la investigación médica y de tecnología agrícola, pecuaria y forestal.

No obstante, su sustento teórico es menos firme pues cuenta con una más débil tradición dentro de la teoría económica. Por lo pronto constituye una colección de argumentaciones sueltas tomadas de autores prominentes (denominados de vanguardia por Gallup *et al.*, 1998) sin configurar un cuerpo coherente y articulado. Adicionalmente, en su trabajo de fundamentación se da el lujo, como suele hacerlo lamentablemente la economía, de no considerar seriamente los aportes de otras ciencias sociales, como la geografía, que llevan largo tiempo ocupándose de estos temas y que, además de haber desarrollado argumentaciones teóricas más consistentes, han adelantado un volumen nada despreciable de investigación empírica y estadística.

Después de revisar cada uno de los estudios de caso realizados en el marco de los trabajos de la red de centros de investigación, cabe matizar y relativizar algunas de las conclusiones propuestas en el documento oficial de este organismo (BID, 2000), reseñadas en la introducción de esta sección.

a) Cuando se afirma que el peso explicativo de lo geográfico sobre el desarrollo es muy alto, se deben tener en cuenta, al menos, tres consideraciones que relativizan esta afirmación: (i) que la dimensión geográfica hace en este caso referencia tanto a factores de índole natural como social y que incorporan, por tanto, factores de la geografía física y de la económica; (ii) que en muchos casos, es mayor el peso de lo socioeconómico que de lo propiamente físico-natural, y (iii) que los más altos porcentajes de “poder explicativo” de estos factores son para estudios como el de México en donde no se tomó la precaución de examinar estos factores en conjunto con los sociales y verificar si su pertinencia se preservaba, se modificaba o, eventualmente, desaparecía.

b) Una segunda consideración concierne al contenido mismo de lo geográfico que parece diferir sensiblemente de país a país y con respecto a los patrones establecidos en el modelo de referencia de Gallup *et al.* (1998). Para empezar, es bastante curioso que después de que Gallup *et al.* (1998), establece en su estudio que el rezago en los ritmos de crecimiento de América Latina en

los últimos decenios no se puede explicar por factores de la geografía natural y física, como sí en el caso del África subsahariana, en este conjunto de estudios se “compruebe” el gran peso de la geografía física en la explicación de los diferenciales de desarrollo. Habría en este caso evidencia empírica contrapuesta que debería ser adecuadamente discutida e interpretada. En segundo lugar, es de destacar la presencia de varias conclusiones aparentemente contradictorias con las predicciones de Gallup *et al.* (1998): en el caso de México y Colombia, por ejemplo, son regiones del interior, relativamente aisladas de los puertos, las que han tomado el liderazgo económico; en el caso de Colombia, adicionalmente, la cercanía a ríos navegables no está relacionada con mayores densidades de poblamiento; en países como Bolivia, Perú y Colombia la altitud juega de diferente forma a como lo predice Gallup *et al.* (1998), pues su relación con el desarrollo no es necesariamente directa, sino que en un caso es inversa (Perú) y en otros es cuadrática o curvilínea (Bolivia y Colombia); finalmente, las disparidades geográficas operan en una parte no despreciable de los casos como una envoltura de otros factores de discriminación, principalmente económicos, políticos y sociales, asociados con la desigual distribución en las oportunidades de acceso a las redes de infraestructura y a los servicios de educación.

Algunas evidencias sueltas valen ser rescatadas debido a que intersectan afirmaciones o conclusiones obtenidas por estudios revisados en los capítulos previos. En varios de estos trabajos reaparece el concepto de convergencia condicional como relevante y significativo para dar cuenta de la estructura de disparidades territoriales de algunos países. En otros se coincide en que en América Latina las disparidades territoriales poseen un peso nada despreciable en la explicación de las desigualdades en la distribución de los ingresos personales al contrario de lo que Williamson (1981), encontró para los Estados Unidos.

c) La puesta del caso latinoamericano en perspectiva internacional pone en evidencia algunas de sus peculiaridades: (a) por una parte, y es tal vez la verificación más interesante que hacen Gallup *et al.* (1998, p.50) en este sentido, el rezago económico latinoamericano reciente, de mediano plazo, en nada pueden atribuirle responsabilidad a los factores de la geografía física. Esta afirmación significa que ni el carácter tropical de algunos de estos países, ni su aislamiento de las costas posee una capacidad explicativa significativa para dar cuenta del indiscutible atraso de la región con respecto al sudeste asiático; (b) por otro lado, en la explicación de las densidades demográficas América Latina revela nuevamente sus peculiaridades pues: “es la única región con una más alta concentración de la población en las costas que cerca de los ríos”, y (c) otra peculiaridad importante sería que en el caso de América Latina tiene que ver con el hecho de que, en contra de lo que Gallup *et al.* (1998), encontraron a nivel mundial:

“los resultados también sugieren que la distancia a los principales mercados internacionales afecta el crecimiento” (BID, 2000, p.163).

d) Finalmente, cabe destacar dos observaciones críticas relacionadas tanto con la consistencia teórica de esta línea de trabajo, como con el carácter de sus conclusiones estadísticas y econométricas: (i) cuando los distintos autores revisados y reseñados a lo largo de esta sección hacen referencia a la categoría de “geografía” están aludiendo a contenidos y significados poco homogéneos y universales y en algunos casos, incluso, contradictorios, (ii) que las pruebas de causalidad que establecen los modelos lo que en realidad registran son patrones y permanencias de la geografía económica contemporánea y no necesariamente explicaciones. En algunos casos hay un patrón de discriminación norte-sur (México), mientras en otros es sur-norte (Brasil); en unos casos el patrón es bajo-alto (Perú), mientras en otros es bajo-alto-bajo (Bolivia y Colombia); en Colombia, este “patrón” favorece el interior y no la costa, mientras en otros (Perú) opera al contrario. Por esta razón es plausible sugerir que los contrastes de la geografía física en América Latina parecen estar operando como una envoltura de los contrastes y procesos de discriminación económica y social y no de manera autónoma o independiente.

## **IV. Las disparidades económicas territoriales como problema de política económica y recomendaciones de política**

---

El paso del análisis de los factores que explican las disparidades económicas territoriales a las políticas requiere considerar algunos filtros y mediaciones, no es inmediato. Estas disparidades pueden ser o no consideradas como objeto de acciones de política, dependiendo de los criterios con los que se la mire. Estos criterios no son exclusivamente, en ocasiones ni siquiera principalmente, teóricos y científicos sino que son también éticos y políticos. Por esta razón, en este capítulo se hará una breve presentación de los componentes éticos, políticos y teóricos que dan fundamento a la manera como en cada momento y lugar se juzgan y evalúan las disparidades territoriales. De esta manera se ofrecerá el contexto adecuado para la presentación de las recomendaciones de política derivadas de los estudios e investigaciones revisadas a lo largo de este documento, con las cuales se hará el cierre de este último capítulo.

En breve, el propósito central de este capítulo es preguntarse si las disparidades económicas territoriales son un problema de política económica o no, es decir de si exigen una acción colectiva.

## A. Los fundamentos éticos de una política territorial

Un primer y fundamental aspecto a tener en cuenta es comprender los principios éticos sobre los cuales se construye una argumentación a favor o en contra de la intervención colectiva sobre las disparidades territoriales. Estos principios tienen fundamento en el hecho de que las sociedades modernas tienen como origen revoluciones políticas e ideológicas de corte liberal en rechazo de las formas tradicionales, monárquicas y jerarquizadas de organización social previamente prevalecientes. Esto significa estar inspirados sobre las bases culturales e ideológicas de la modernidad occidental.

Las mencionadas revoluciones liberales subvierten el orden social establecido y basado en el linaje, el privilegio y la autocracia para construir sistemas basados en la defensa y la promoción de la libertad de acción y de pensamiento del individuo. La subordinación del individuo al orden social establecido a través de la religión es transformada por un nuevo equilibrio en donde el sostén de la sociedad es la libertad del sujeto. Se supone entonces que es la defensa de este principio máximo la que garantiza a la sociedad su dinamismo, su capacidad de progreso, e incluso la obtención de valores sociales como la justicia y la equidad. El libre ejercicio de la iniciativa individual se garantiza a través de la equidad en el acceso a las oportunidades.

Aunque la doctrina liberal da prelación a la iniciativa individual, reconoce la inmanente tensión entre lo individual y lo social, entre los principios de libertad y la necesidad de orden. Por tanto, la organización social, sus características y desempeño interesan en función de su misión de garantes del ejercicio de la libertad individual:

“Los asuntos de la nación y del gobierno son, en verdad, más importantes que cualquier otra cuestión práctica de la conducta humana, en la medida en que el orden social proporciona el fundamento de todo lo demás, y para cada individuo es posible progresar en la obtención de sus fines solamente en una sociedad propicia a su consecución” (Von Mises, 1985).

Adicionalmente, una segunda ruptura del liberalismo consiste en reconocerse a sí mismo como una doctrina materialista, es decir que no está a la espera de los premios y compensaciones a ser recibidos en el más allá, en el otro mundo, sino que está a la búsqueda del progreso material presente. En palabras de Von Mises (1985):

“Liberalismo es una doctrina enteramente orientada a la conducta del hombre en este mundo. En este sentido, no tiene a la vista más que el avance de su frontera, bienestar material, y no concierne directamente las necesidades más internas, espirituales y metafísicas del ser humano. No promete la felicidad ni la satisfacción humana, sino solamente la más abundante satisfacción posible de todos los deseos que pueden ser satisfechos por las cosas del mundo material”.

De acuerdo con lo anterior, el ejercicio de la libertad individual debe permitir la consecución de los fines de bienestar y de progreso material del individuo. En caso de que estos fines no se obtengan, en sociedades con altos niveles de desigualdad social o territorial en la distribución del ingreso y de la riqueza, se presume entonces la posible existencia de alguna o dos de las siguientes fallas: por una parte, pueden existir restricciones al ejercicio de la libertad individual o, aún más básico, a las oportunidades que permiten este ejercicio (nutrición, alojamiento, formación, información, etc.); por la otra, que el orden establecido (por ejemplo, una determinada forma de funcionamiento de la economía en el territorio) coarte el ejercicio de estas libertades o el acceso a estas oportunidades.

Constatar la presencia de disparidades en la distribución territorial del ingreso y de la riqueza equivale a reconocer que no todos los integrantes de la sociedad están obteniendo sus metas de

progreso y bienestar material. Se plantea, por tanto, la posible existencia de una falla de organización, del orden establecido, o bien problemas de acceso al sistema por parte de ciertos individuos.

Este razonamiento cuenta con su análogo en la teoría económica. El crecimiento económico y el bienestar material de los pueblos, entendidos como objetivos a ser obtenidos, dependen del libre ejercicio de la iniciativa individual y de la existencia de una organización social que lo haga posible. Esta organización tiene en el mercado su principal pivote y fundamento. Se espera así que el mercado libre garantice no solamente el ejercicio de la iniciativa y la obtención del bienestar individual, sino también del colectivo, bien sea comunitario, local, regional, nacional o global. Si el propósito de bienestar material se obtiene de manera muy desigual y restringida surge el cuestionamiento acerca de las razones y explicaciones de este fracaso.

En algunos casos se considera que este fracaso no es el resultado ni el producto de la existencia de disparidades económicas territoriales. No obstante, este resultado se puede llegar a juzgar indeseable y justificar una intervención colectiva para corregirlo. Surge entonces el espacio y la justificación de una política regional o territorial de corte principalmente social. En otros casos se estima que este fracaso o deficiencia, desigualdades sociales, deriva en parte de la existencia de disparidades territoriales, las cuales, con su existencia, van en detrimento no solamente del bienestar de unos pocos sino del conjunto. Surge, en estas circunstancias, la justificación de una política territorial de corte económico.

A este razonamiento le ha surgido una variante contemporánea que no le es totalmente consistente pero que adquiere fuerza e importancia. Esta variante está asociada con el surgimiento de nuevos valores y principios éticos socialmente reconocidos, tales como la diversidad cultural, étnica, lingüística, ambiental y ecológica. Al interior de esta vertiente se piensa que el lugar, el territorio o la región, son medios propicios para el desarrollo de formas culturales, lingüísticas, sociales, arquitectónicas que desaparecerían con su despoblamiento y empobrecerían la sociedad en general por la vía de la pérdida de memoria histórica y de diversidad sociocultural.

Este discurso, de origen moderno e inspiración occidental, es casi universalmente aceptado y reconocido como fuente de legitimidad tanto de la política económica como de la política territorial. No obstante, por razones de *ethos* y por consideraciones de orden teórico, dan lugar a diferentes configuraciones y construcciones específicas de la política territorial.

## **B. Del *ethos* y de la ética de la política territorial**

La fórmula o algoritmo específico que cada nación escoge en la definición del equilibrio entre libertad y orden, con las consecuencias que ello tiene sobre la manera de tomar posición ante las disparidades económicas territoriales, depende en buena medida del ser de cada pueblo, de su sentido de identidad y de las raíces históricas del proceso de construcción de esa identidad.

A riesgo de cometer excesos de simplificación, puede ser interesante establecer el contraste entre Europa y los Estados Unidos en donde el sentido otorgado al pasado y al futuro tiene diferencias radicales que se manifiestan en la manera como se ven los problemas territoriales. Mientras Europa y sus pueblos se enorgullecen de su pasado, del bagaje cultural y tecnológico legado a la civilización moderna y se precian de su diversidad cultural y lingüística, Estados Unidos se considera como tierra prometida, escenario de construcción del futuro de la humanidad, construida con aportes de las más diversas culturas, pero sobre la base de la operación de éstas en un espacio cultural, social y económico homogéneo. El peso e importancia otorgados a la diversidad cultural y lingüística son radicalmente diferentes, lo mismo que el papel otorgado a la historia y a la preservación de su legado y sus huellas.

Estas diferencias se reflejan no solamente en el comportamiento de los individuos y de los agentes económicos, sino también en la percepción que se tiene de la importancia de la diversidad de nichos culturales.

América Latina, con toda la carga de simplificación que implica agrupar tan vasto universo de pueblos e identidades en un solo vocablo, parecería situarse en un interesante intermedio. Mientras comparte con los Estados Unidos, e incluso en algunos momentos pretendió disputarle esa posición, el imaginario de tierra prometida, de futuro de la civilización occidental, gracias a lo cual acogió y atrajo millones de inmigrantes europeos a lo largo de los siglos XIX y XX, cuenta igualmente con un pasado precolombino de vigencia actual, ante el cual oscila entre el orgullo idealista ilimitado y la vergüenza no reconocida. La construcción de la identidad latinoamericana oscila entre su auto reconocimiento como cultura diferente de la europea y su sueño de identidad con los modos de vida y mentalidades de occidente. Esta interesante combinación que podría constituir su principal ventaja y contar como uno de sus grandes activos sociales, parecería haberse resuelto de forma poco satisfactoria pues la diversidad se la ha preservado a través de la exclusión y la aplicación de los principios de libertad tienden a jugar en desfavor de quienes participan en condiciones de desventaja. Esa particular combinación de libertad económica con exclusión social haría parte de la explicación de los indiscutibles y reconocidos niveles de disparidad económica territorial presentes en este subcontinente.

Por supuesto que en medio de este diverso conjunto vale distinguir los pueblos que han construido su identidad nacional sobre la base del aporte cultural y demográfico europeo, de aquellos en donde coexisten los mundos amerindio y criollo, y de otros en donde la mezcla, mestizaje pero principalmente miscegenación, constituyen el fundamento de su construcción cultural. Estos tres grandes tipos, estarían asociados a diferentes formas de construcción de identidad nacional y de aproximación al problema de las disparidades territoriales.<sup>20</sup>

Estas gruesas y probablemente groseras caracterizaciones deberían ser útiles para entender las diferencias de aproximación a los problemas de las disparidades económicas territoriales en cada país, en cada hemisferio, en cada continente. Así se compartan los principios éticos generales de la revolución liberal moderna, la percepción, la sensibilidad, y la disposición a actuar colectivamente sobre el comportamiento de estas disparidades variará sutilmente entre países y lugares.

## **C. De la ética y de la política territorial: los objetivos y los medios**

### **1. Los objetivos**

Las finalidades y la legitimidad de la política económica territorial se ha ido modificando a medida que han ido variando los conceptos de desarrollo y bienestar. Aunque su origen está relacionado con los problemas de desempleo, estancamiento económico y crisis durante los años 1930 y su enfoque es, por consiguiente, marcadamente social, hoy en día incorpora la más variada gama de dimensiones y finalidades cuya adopción precisa depende de las peculiaridades políticas de cada nación y lugar.

“En el ámbito regional, las intervenciones del Estado suelen estar motivadas por un deseo de equidad, de reducir la amplitud de las disparidades regionales, sobre todo si éstas se manifiestan por diferencias de bienestar y niveles de vida socialmente inaceptables” (Polese, 1998, p.214).

---

<sup>20</sup> Este es un tema que debe ser abordado a fondo con la rigurosidad que se requiere y que acá es mencionado de forma superficial solamente para señalar su importancia y destacar la necesidad de seguir investigándolo y discutiéndolo.



Los conceptos de desarrollo comúnmente aceptados hoy en día siguen considerando el crecimiento económico y la producción de riqueza como uno de sus más básicos y primordiales objetivos. Sin progreso material agregado se considera imposible contar con condiciones para la satisfacción de las más básicas necesidades humanas. Este objetivo, sin embargo, ha ido modificando su contenido exacto y hoy en día asume la forma predominante de competitividad entendida en su doble acepción de capacidad para atraer inversiones y recursos externos al entorno local y regional, como en el de la creación y consolidación de capacidades propias, basadas en recursos endógenos pero adecuadamente articulados al contexto mundial.

Las críticas introducidas a las visiones incrementalistas iniciales del desarrollo incorporaron una segunda dimensión que hoy conserva su vigencia, el de la adecuada distribución de los recursos productivos, de la riqueza y de las oportunidades. Ante la constatación de que en muchos de los países del llamado Tercer Mundo el crecimiento no se acompañaba de una mejor distribución social de la riqueza, se consideró pertinente introducir explícitamente la dimensión de la equidad como uno de los objetivos explícitos del desarrollo. La acepción y contenido exacto otorgado a esta también ha variado con el tiempo y hoy en día la tendencia predominante es a entenderla como igualdad en el acceso a las oportunidades. Por tanto, desde este punto de vista, una sociedad debe considerarse equitativa no tanto por la igualdad en los resultados, es decir la uniformidad en las condiciones de vida y riqueza de los habitantes de una nación, sino por la igualdad en el acceso a oportunidades, dadas por la educación, la información, el conocimiento científico y técnico, el crédito y la financiación.

En un sentido semejante al anterior, se hace cada vez más énfasis en la importancia de contar con reglas del juego claras, transparentes y justas en los procesos sociales de toma de decisiones que han dado lugar a la emergencia de la democracia y la participación como parte integrante de los grandes objetivos sociales a ser perseguidos tras el concepto de desarrollo.

Los desequilibrios ambientales y ecológicos ocasionados por el crecimiento económico y la expansión de la capacidad técnica de la humanidad están a la base de la formulación de la tercera gran dimensión del concepto contemporáneo de desarrollo, la sostenibilidad ambiental. Aún en condiciones de prosperidad material y de equidad social, el desarrollo está en peligro si la sociedad humana no garantiza las condiciones para un adecuado funcionamiento de los sistemas naturales. Por esta vía se garantizan las condiciones de vida y bienestar de las futuras generaciones.

Finalmente, la más reciente generación de dimensiones y objetivos del desarrollo tiene que ver con la creciente importancia que se le otorga a la diversidad étnica, cultural y social, y a las condiciones de operación de las sociedades contemporáneas que garanticen los derechos tanto de las mayorías como de las minorías. Desde este punto de vista la pluralidad social hace parte de los objetivos a ser conseguidos como parte del llamado desarrollo.

Este recuento simplificado y breve de la progresiva aparición y superposición de las dimensiones del desarrollo tiene el objeto preciso de hacer mención de la complejidad asumida por el concepto actual de desarrollo. Es evidente que no todas las sociedades aceptan estos objetivos en la misma medida y grado. Se trata, por tanto, de una referencia simplificada pero útil para entender tanto ciertas tendencias comunes y globales, como también las especificidades de tiempo y lugar propias de cada nación y territorio. Adicionalmente, ponen de presente las condiciones básicas sobre las cuales se ha ido elaborando en América Latina una abigarrada configuración institucional y de políticas que pretenden dar cuenta de estos objetivos. Este proceso de complejización de los sistemas de políticas públicas tiene claras expresiones en el campo de las políticas territoriales pues además de incorporar las tradicionales preocupaciones económicas de crecimiento, empleo e ingresos, hoy en día estas políticas intentan responder a las dimensiones ambiental, política y cultural. Esta respuesta se da en algunos casos de forma articulada, coherente y organizada, mientras que en otros se ha ido construyendo progresivamente hasta conformar una complicada superposición de instituciones, políticas, instrumentos y estrategias territoriales.

## 2. Los medios

Una de las dimensiones de la política territorial en donde tal vez se han dado las mayores y más radicales transformaciones es en la concepción de las estrategias y de los medios adecuados a la consecución de los objetivos del desarrollo arriba planteados. Los cambios en la política económica y en la concepción del papel del Estado posteriores a los años ochenta han dado lugar a una reformulación de los actores y protagonistas del desarrollo.

a) Por una parte, en la esfera de las instituciones y los actores públicos, se ha ido abandonando la concepción asistencialista y el protagonismo de los estados centrales y se le ha ido concediendo mayor espacio y protagonismo a los gobiernos y responsables locales o territoriales. Este proceso no es uniforme ni en el tiempo ni en el espacio y adopta por tanto configuraciones muy variadas, así la tendencia generalizada haya sido a la disminución del protagonismo de los estados centrales. No obstante, para dejar un registro de estas diferencias, vale la pena considerar las dos citas introducidas a continuación que dan cuenta de como en ciertos países de Europa se mantiene un papel central al estado central, mientras que en América Latina, puede haber habido una tendencia más fuerte a darle preponderancia a la autonomía y protagonismo de lo local y lo territorial:

- “La política territorial parece estar ganando importancia en este sentido. Este campo de intervención no es solamente una combinación del planeamiento espacial y de la política regional, o del desarrollo rural y urbano. Cubre toda acción emprendida por el gobierno central para promover el crecimiento de las unidades territoriales que conforman un país (tales como las regiones, departamentos y ciudades en el caso de Francia). También reduce las disparidades entre ellas, en particular las desigualdades en las oportunidades de desarrollo” (OCDE, 2001, p.15; traducción libre).

Como se dijo más arriba, el origen de la política es el estado central, y los fines de la intervención son tanto la reducción de las disparidades como la equidad en las oportunidades.

- Se reconoce, además, que las transferencias intergubernamentales y las distintas formas de compensación territorial no pueden desaparecer del todo:

“No es cuestión de detener abruptamente todas las formas de asistencia y compensación. Las regiones más pobres son todavía beneficiarias de transferencias financieras (los subsidios, las indemnizaciones y las pensiones recibidas y pagadas en todas las regiones son las mismas para asegurar una redistribución desde los más ricos hacia los más pobres) y de cierto ajuste financiero cuando su ingreso propio es insuficiente para cumplir sus obligaciones. Más aún, en algunos países el gobierno central asegura la calidad de las infraestructuras y los servicios públicos y el desarrollo de modernos medios de transporte y comunicación, garantizando niveles mínimos de accesibilidad” (OCDE, 2001, p.24).

- “Sin embargo, la visión actual de la política regional de desarrollo es bien diferente, pues pone el énfasis principal en la construcción de ventajas competitivas territoriales, mediante el aprovechamiento más eficiente de los recursos endógenos y la creación de entornos locales innovadores, contando para ello con la cooperación estratégica de los actores públicos y privados territoriales. En este sentido, la mayoría de los países desarrollados ha traspasado en los últimos años las funciones de la política regional de desarrollo a instituciones subnacionales situadas por debajo del gobierno central” (Aghón, 2001, p.47).

En este caso, como es visible, se da por sentado un traslado total del protagonismo y de las responsabilidades de lo central hacia lo subnacional.

b) En segundo lugar, en esta misma dimensión de los actores y de las estrategias de desarrollo se ha producido otro cambio sustancial en la política territorial. Si antes se daba prelación a la actuación de instituciones públicas de manera aislada y relativamente autónoma, hoy en día se entienden como deseables las asociaciones público privadas, la construcción de instituciones mixtas, e incluso la promoción de entidades privadas con fines y propósitos públicos, como los medios más eficaces para dar continuidad, transparencia, autonomía y garantizar la más amplia participación de los distintos sectores sociales tanto en el diseño como en la ejecución de la política pública.

c) En tercer lugar, relacionado también con los dos puntos anteriores, se ha producido una modificación sustancial en la concepción de las herramientas y las formas de la intervención pública. A la prelación que se daba a las formas de intervención y ejecución directa por parte del Estado de las políticas públicas, hoy en día se prefiere la combinación de formas en donde tiene una importancia cada vez más grande la creación de condiciones para que sea el sector privado, comunitario o cooperativo el que lleve a cabo tareas de prestación de servicios públicos y sociales, de inversión en infraestructura o mantenimiento de la misma. La presencia de empresas públicas prestadoras de servicios ha sido sustituida por una amplia suerte de formas de participación privada que van poseen una gran variedad como es el caso de las concesiones, los contratos de arrendamiento, las ventas de activos, la regulación, etc.

d) Una cuarta consideración de vital importancia en el tema de las estrategias utilizadas para la política territorial tiene que ver con la definición de si basta con intervenciones de corte meramente sectorial, o de si se requiere una estrategia verdaderamente y explícitamente territorial. En otros términos, la política pública se debate permanentemente en el dilema de si simplemente “bajar” al territorio una política sectorial definida a nivel central, o si, por el contrario, delegar o transferir al territorio capacidad de decisión en el manejo y orientación de los recursos correspondientes a la aplicación de esta política pública.

“Así, han comenzado a aplicarse los nuevos modelos de modernización institucional y gestión económica en la política regional, con los cuales se trata de impulsar la competitividad de los diferentes espacios económicos basándose en una estrategia de calidad y diferenciación, y no por medio de subvenciones directas a la producción. Esto significa que la política de territorial de desarrollo debe orientarse hacia la creación de ventajas específicas de localización mediante actividades empresariales innovadoras, en el marco de visiones estratégicas de desarrollo” (Aghón, 2001, p.47).

Aunque la tendencia central ha sido a la descentralización, en muchos casos se ha acudido a fórmulas de delegación y en otros se sigue manteniendo en el Estado central el poder de decisión aunque se crean dependencias regionales y locales ejecutoras de las políticas respectivas. Las decisiones tomadas en este ámbito dependen de consideraciones acerca de la eficiencia y la eficacia de la acción pública, teorías de los bienes públicos locales y los beneficios de la descentralización, así como están justificadas y relacionadas con la necesidad de mejorar las condiciones de gobernabilidad democrática.

Como parte de esta preocupación, también se discute si la efectividad de la política pública es mayor a través de acciones especializadas sectoriales, o de si se gana en coherencia, economía y consistencia cuando se le da a esta intervención una lógica territorial, es decir, se le permite obedecer a un concepto de conjunto, elaborado local o regionalmente.

“El concepto de capital territorial particular a cada área también ayuda a comprender por qué es necesario combatir las disparidades de desarrollo entre áreas de un mismo país. De hecho, ayudar un área desaventajada a desarrollar su propio capital territorial le permite desplegar actividades que serán más rentables allí que en cualquier otra parte. En consecuencia, más

allá de el argumento básico a favor de la cohesión social y la equidad, hay un sólido argumento de eficiencia económica, dado que esta asignación de recursos conduce a una más alta rentabilidad general” (OCDE, 2001, p.16).

e) Finalmente, tal vez una de las discusiones más álgidas relacionadas con la definición misma de la política territorial y de sus estrategias principales deriva de la manera como se resuelve el dilema de si para mejorar la equidad entre los individuos basta con intervenciones directas y especializadas, o de si se requiere intervenir sobre los grupos a los que ellos pertenecen, comunidades, localidades y territorios.

“Hace años, Winnick (1966) afirmó que la elección entre la ‘prosperidad de los lugares’ y la ‘prosperidad de los individuos’ es el tema central de la política regional. La segunda opción implica que se debe ayudar a los individuos (a los parados, los pobres, los menos privilegiados y las minorías), mientras que la primera exige que la ayuda se centre en unidades del espacio (zonas rurales subdesarrolladas, regiones industriales deprimidas y barrios bajos)” (Richardson, 1986, p.169).

La definición de la estrategia más adecuada depende de consideraciones políticas, teóricas y deriva también de la experiencia histórica específica de cada país. En cuanto a lo político, un factor determinante, como ya se mencionó más arriba, es la importancia que cada sociedad y cada Estado otorguen a la preservación de la diversidad cultural, étnica, social e incluso ambiental. La definición específica de la identidad de cada pueblo da una importancia diferente a cada uno de estos elementos y provoca salidas políticas muy distintas. En términos de la experiencia histórica de cada país, cuentan especialmente consideraciones como las que se revisaron a lo largo de este trabajo que ponen en evidencia que en países como Estados Unidos las desigualdades individuales están muy poco o nada determinadas por los desequilibrios territoriales, mientras que en varios de los países latinoamericanos se llegó a determinar que las desigualdades territoriales tienen una participación importante y en algunos casos significativa en la explicación de estas inequidades.

La discusión teórica gira en torno de si el espacio limita y distorsiona el funcionamiento de mecanismos reguladores como el mercado, bien sea a través de las fricciones que impone o de las externalidades que crea. Quienes justifican la necesidad de contar con políticas regionales que tengan los grupos y los territorios como objetivo, plantean argumentos como el siguiente:

“La suma de las rentas regionales maximizadas es igual a la renta nacional maximizada, sólo bajo condiciones de competencia perfecta. La fácil respuesta de que hay que crear de nuevo un mundo de competencia perfecta, mediante la aplicación de las reglas de determinación de los precios según los costes marginales, no es una solución viable; ignora la existencia de externalidades no medibles (por ejemplo, algunos tipos de economías de aglomeración), la imperfección de los precios relativos como asignador espacial, debido sobretodo a la existencia de indivisibilidades, y problemas de segundo óptimo en otros sectores de la economía. Además, y esto es más importante, las implicaciones de la competencia perfecta pueden no ser compatibles con otros objetivos no espaciales, por ejemplo, la equidad interpersonal” (Richardson, 1986, p.172).

En este mismo sentido se afirma:

“El Estado interviene en la economía regional, como en otros aspectos de la vida humana, cuando se considera que los resultados del mercado son ‘inaceptables’, o inferiores al óptimo social deseable. Se habla entonces de fallas del mercado” (Polese, 1998, p.213-214).

Alternativamente, otros enfoques dan prelación al objetivo de garantizar la prosperidad de las personas por una o dos grandes razones. En primer lugar, porque consideran que resolver las inequidades entre individuos requiere resolver problemas de acceso a servicios básicos y

oportunidades sin necesidad de poseer o contar con una política regional explícita. Bastaría con las políticas sociales en materia de educación, salud, servicios sociales, empleo para obtener el propósito de igualar el acceso a las oportunidades de progreso material de los individuos. En segundo lugar, porque piensan que el libre movimiento de factores productivos, tecnología e información basta para que el sistema regule espontáneamente estas disparidades y tienda a disolverlas. Esta operación puede implicar el abandono de lugares o regiones sin que este resultado represente por sí mismo motivo de preocupación: no habría razones económicas o sociales que llevaran a considerar este abandono como una pérdida social o un costo.

## **D. De la relación entre crecimiento y disparidades económicas territoriales**

Como acaba de verse en la sección precedente, hasta hace relativamente poco tiempo se aceptaba que las disparidades económicas territoriales no constituían un problema de política económica sino solamente de política social. La aceptación general de este planteamiento derivaba, en buena medida, de la inexistencia de argumentos teóricos sólidos o de pruebas empíricas robustas que permitieran sostener algo diferente. Hoy en día, por el contrario, se han divulgado estudios econométricos en donde se demuestra que existe una relación estadística entre crecimiento económico y disparidades territoriales. Adicionalmente, algunos ensayos y algunas investigaciones empíricas aportan argumentos y evidencia empírica, no tan contundente como la primera, que sugiere también una relación entre estas disparidades y la estabilidad del crecimiento económico. En estas circunstancias, además de ser un indiscutible problema social y probablemente político, las disparidades económicas territoriales podrían entrar también en el campo de los problemas de política económica por afectar tanto los ritmos de crecimiento económico como su estabilidad.

### **1. Los patrones históricos de la concentración espacial**

Como se vio en el capítulo II, desde sus orígenes, la teoría económica regional y urbana ha estado interesada en entender y explicar por qué la actividad económica tiende a concentrarse espacialmente. Como resultado de esta búsqueda ha identificado la presencia de un permanente juego de fuerzas concentrativas y desconcentrativas que modelan y regulan el tamaño de las ciudades, la estructura de las redes urbanas y explican los ciclos propios de la evolución de la economía en el territorio. Desde tiempo atrás, trabajos como el de Williamson (1965), ratificados posteriormente por Wheaton y Shishido (1981), establecieron una relación curvilínea entre desarrollo económico y concentración urbana. De acuerdo con estos trabajos, las etapas iniciales del desarrollo se acompañan de niveles crecientes de concentración urbana hasta alcanzar un punto de saturación, después del cual, el desarrollo se acompaña de un estancamiento y de un descenso en estos niveles de concentración.

Al interior de esta problemática, América Latina se ha destacado por ser un subcontinente con muy altos niveles de concentración urbana. Algunos han sugerido la existencia de una patología social llamada “macrocefalia urbana” aunque no han establecido una relación directa entre estos “excesos” de concentración y dificultades específicas de crecimiento o de estabilidad económica. No obstante, estudios históricos comparativos de largo plazo (Cuervo, 1990) han establecido las singularidades del proceso de primacía urbana latinoamericana.<sup>21</sup> Estos estudios establecen la existencia de una función cronológica primacial que tiene características generales: en

---

<sup>21</sup> El concepto de primacía hace referencia a la relación entre la primera ciudad de cada país y el resto de su sistema urbano, generalmente caracterizada por la existencia de una gran preponderancia demográfica, económica y social de esta primera urbe nacional. La constatación de esta preponderancia, no obstante, no equivale a reconocer ni a sugerir la existencia de una patología social urbana, como sí sucede en el caso del empleo del término de macrocefalia.

cada país, el inicio de la fase de crecimiento primacial coincide con el arranque de la industrialización, tiende a desacelerarse con el tiempo y alcanza un máximo a partir del cual los niveles de primacía urbana descienden. Adicionalmente, este proceso posee una gran inercia y duración, manifiestas en la prolongada duración de la fase concentrativa (110 años promedio para el caso europeo) y en su poca sensibilidad a los cambios y *shocks* económicos.<sup>22</sup>

América Latina comparte los rasgos de este patrón general, no obstante, los valores de ciertos parámetros claves (pendiente y nivel máximo alcanzado) de la función cronológica son diferentes. Al momento de iniciar la industrialización, los niveles de la primacía son muy semejantes en América Latina y Europa.<sup>23</sup> No obstante, en la fase de crecimiento de la primacía, la intensidad del proceso, medida a través de la pendiente de la curva, es muy superior en América Latina. Esta diferencia determina que los niveles máximos alcanzados en algunos de los países latinoamericanos en donde la primacía demográfica da señas de empezar a ceder (como en México o en Argentina) haya alcanzado valores que pueden hasta triplicar los máximos históricos alcanzados por los países europeos.

## **2. El costo de las disparidades económicas territoriales: el crecimiento**

La peculiaridad y el carácter inédito de la primacía latinoamericana queda claramente establecido aunque no queda demostrada una posible relación entre éstas y el patrón de crecimiento económico latinoamericano (Cuervo y González, 1997). Esta demostración es aportada por Vernon Henderson (2000) quien incursiona en esta medición y obtiene resultados específicos que estiman el costo económico impuesto por excesos (o defectos) de concentración, es decir, por niveles por encima (o debajo) de un patrón histórico establecido a través de una medición econométrica.

La hipótesis empíricamente contrastada por Henderson (2000), y estadísticamente no rechazada es expresada de la siguiente forma:

“En la estimación, la concentración urbana tiene una relación compleja con el crecimiento, tal y como anticipa la literatura más conceptual. De acuerdo con lo esperado por la literatura sobre aglomeración urbana, se puede hablar de un mejor grado de concentración urbana que significa que tanto muy bajos como muy altos niveles de concentración son malos. No obstante, tal y como Williamson-Hansen anticipan, estos excesos o defectos de concentración se definen en función del nivel de desarrollo. Inicialmente, partiendo de niveles bajos de ingreso, crece el nivel de mejor concentración. A partir de un nivel más alto de desarrollo, el nivel de mejor concentración alcanza un máximo a partir del cual comienza a descender con el crecimiento del ingreso. Finalmente, esperamos que el nivel de mejor concentración urbana decrezca con el tamaño del país, si las otras condiciones se mantienen constantes” (Henderson, 2000, p.14).

Utilizando información de crecimiento económico y concentración urbana para una muestra de 80 a 100 países y lapsos de cinco años entre 1960 y 1995, se obtienen los siguientes resultados:

“La tabla 3 indica que el nivel del mejor valor de primacía aumenta con el crecimiento del ingreso hasta unos US\$4,900 y posteriormente desciende. Sin embargo, para un amplio intervalo (US\$1,800 a US\$8,100), el mejor valor cambia poco. Las pérdidas debidas a los excesos de primacía descienden hasta cuando el nivel de ingreso del país alcanza los US\$3,000 y posteriormente aumentan hasta alcanzar su máximo en los rangos de ingreso

---

<sup>22</sup> En Europa se observa, por ejemplo, que durante la Segunda Guerra Mundial los niveles de primacía caen abruptamente y que luego de terminado el conflicto retoman sus niveles precedentes, conservando la tendencia que traían antes de la guerra.

<sup>23</sup> Constatación que contradice la hipótesis que ha propuesto que la alta concentración urbana latinoamericana es una herencia colonial.

medio de US\$5,000 a US\$10,000, antes de descender moderadamente. (...) Un resultado clave es que las pérdidas de ingreso, en cualquier nivel del ingreso, debido a la concentración excesiva es substancial. Las estimaciones puntuales sugieren pérdidas en crecimiento anual (porcentual) del ingreso cercanas a un 1,5. Con tasas anuales de crecimiento porcentual del ingreso promediando algo más que dos, éstas son pérdidas muy altas. Visto de otra forma, estas pérdidas son de magnitud semejante al efecto sobre el crecimiento de un aumento unitario de la desviación estándar del capital humano o de la tasa de inversión. Esto sugiere la validez de las preocupaciones por las pérdidas potenciales de recursos nacionales debidas a la excesiva concentración urbana” (Henderson, 2000, p.16-17).

En términos más puntuales, los resultados de Henderson confirman la posición particularmente desfavorable de América Latina, dada su tendencia a hacer parte del grupo de países con concentración excesiva. De un total de 72 países examinados, 30 poseen niveles de concentración satisfactorios, 24 poseen niveles excesivos, 16 con concentración excesivamente baja y 2 sin un patrón identificable (Henderson, 2000, p.19). La distribución de los países latinoamericanos en los diferentes grupos es bastante sugestiva pues de un total de 14, sólo 3 entraron (Bolivia, Ecuador y Colombia; cerca de un 30% del total de países latinoamericanos) en el grupo de concentración satisfactoria, 11 (Argentina, Chile, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay) en el de excesiva concentración y ninguno en el de concentración muy baja. Mirándolo de otra forma, el peso de América Latina en cada grupo es también bastante significativo pues en el de concentración satisfactoria representa apenas un 12% (3 de un total de 24), mientras que en el de concentración excesiva alcanzan a ser casi el 50% (11 de 24) (Datos extraídos de Henderson, 2000, cuadro 4, p.36).

### **3. El costo de las disparidades económicas territoriales: la estabilidad**

Investigaciones recientes han explorado las relaciones entre disparidades territoriales y estabilidad en el crecimiento. En este caso existe una tradición y una argumentación teórica menos sólida que en el caso del costo de las disparidades sobre el ritmo de crecimiento. Hay, por tanto, menos claridad acerca del sentido de la causalidad o de la dimensión del costo económico implicado. No obstante, vale la pena revisar la evidencia parcial obtenida, para dejar un planteamiento preliminar de esta relación.

Antes de examinar los planteamientos y resultados obtenidos, vale la pena resaltar la relevancia de esta relación para el caso latinoamericano en donde, de forma semejante a la concentración espacial de la población, el subcontinente muestra una inestabilidad económica relativa significativa. Esto significa que, además del interés por dilucidar las relaciones generales entre estabilidad y disparidades, éstas tienen particular relevancia para América Latina.

“Basándose en correlaciones, podemos identificar dos grupos de países: Bélgica, Francia, España, y Holanda, y Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. Podemos resaltar que las desviaciones estándar son considerablemente más bajas que para los países latinoamericanos. Esto es un indicador de que los ciclos económicos de los países desarrollados son menos volátiles que los ciclos latinoamericanos” (Cerro y Pineda, 2002, p.91).

En algunos casos se han aportado argumentos y evidencia empírica a favor de una asociación negativa entre volatilidad económica y concentración espacial de la población, o entre cambios económicos abruptos y detención o reversión de procesos de convergencia económica territorial, o, simétricamente, entre dispersión territorial de la población y la actividad económica y estabilidad en el crecimiento. Como es visible, la estabilidad opera en algunos casos como causa y en otros como consecuencia de las disparidades territoriales. Para Gaviria y Stein (2000, p.18):

“la volatilidad en el PIB parece aumentar la tasa de crecimiento de la población en las grandes ciudades. Los efectos son notables y significativos en todos los casos. Una diferencia de cuatro puntos porcentuales en la volatilidad (más o menos equivalente a las diferencias en las volatilidades medias de los países de la OCDE y los del sur del Sahara) estará asociada con al menos tres puntos porcentuales por década de incremento en el crecimiento demográfico de las principales ciudades. El crecimiento económico promedio aparece también acelerando la tasa de crecimiento demográfico de las principales ciudades, implicando que saltos bruscos y temporales en el crecimiento pueden provocar migraciones masivas hacia localizaciones centrales donde presumiblemente está tomando lugar el grueso de la actividad generadora de crecimiento”.

Andrés, Boscá y Doménech (1998, p.252), sugieren que los países de menor desarrollo tienden a ser más vulnerables a los cambios inesperados en los parámetros de la actividad económica y que esta característica estaría a la base de la detención o reversión de procesos de convergencia económica entre países.

“En un trabajo anterior (Andrés, Boscá y Doménech, 1995) sugerimos otras explicaciones. Los países menos avanzados de la OCDE exhiben fluctuaciones cíclicas con mayor frecuencia que los países más avanzados. Por tanto, parece que los choques macroeconómicos podrían haber tenido un efecto mayor en las estructuras económicas productivas más frágiles dentro de la OCDE, lo que acabaría con el período de rápida convergencia. Por ello, la asimetría surge en este contexto porque es posible que la misma variable (la inflación, por ejemplo) tuviese consecuencias diferentes en los países ricos y en los pobres.”

Resulta legítimo utilizar este hallazgo para hacer una analogía con la estructura económica territorial al interior de los países y pensar, a manera de hipótesis, que los cambios rápidos en los parámetros del desenvolvimiento económico afectan más que proporcionalmente a las regiones de menor desarrollo relativo. Si esta analogía se aceptara y si la hipótesis se comprobaba se obtendría la conclusión lógica de que aquellos países con mayores niveles de heterogeneidad económica territorial, es decir con mayores disparidades, presentarían procesos de crecimiento económico menos estables.

Finalmente, Montenegro (1996), estudiando el caso colombiano al interior de América Latina, propone que una de las explicaciones de la mayor estabilidad macroeconómica relativa de Colombia está relacionada con su diversidad regional y el relativamente mayor equilibrio en la distribución territorial de la población y de la actividad económica.

Empieza por establecer la mayor estabilidad relativa del comportamiento económico colombiano.

“Mediremos la inestabilidad económica por medio de la desviación estándar del crecimiento del PIB y la tasa de inflación. El gráfico 1 registra la tasa promedio de crecimiento del PIB en la mayoría de las economías latinoamericanas, para el período comprendido entre 1970 y 1992. El gráfico muestra claramente que Colombia presentó la menor inestabilidad, medida por la desviación estándar del PIB, que lo coloca en una categoría muy superior, en términos del promedio de crecimiento *per cápita*, por encima de países como Brasil, Chile y México. El gráfico 2 muestra sobre el eje horizontal la desviación estándar del PIB, al igual que en el gráfico anterior. Ahora, en vez de la desviación estándar, en el eje vertical se muestra el coeficiente de variación de la tasa de inflación. (...) De acuerdo con éste, Colombia fue sin lugar a dudas, la economía más estable en el contexto de América Latina durante el período 1970-1992” (Montenegro, 1996, p. 66).



A continuación, muestra su mayor nivel de desconcentración espacial de la actividad económica.

“Basándonos en los últimos censos de población obtenibles, construimos un Índice Gini para los diez más grandes conglomerados urbanos de 19 países de América Latina (...). Estos gráficos indican, sin lugar a dudas, que, tomando en consideración la población, Colombia es el país más descentralizado de América Latina, seguido de Brasil y Venezuela” (Montenegro, 1996, p.77).

Para terminar, se realizó un ejercicio econométrico para establecer la relación estadística entre volatilidad económica y grado de descentralización espacial de la población, obteniendo una relación inversa (a mayor descentralización, menor volatilidad) y un resultado estadísticamente significativo.

“En resumen, el nivel de segmentación regional, dado por el índice Gini poblacional, se encontró altamente significativo en las tres ecuaciones del modelo de volatilidad. Este resultado es muy significativo, ya que tiende a sostener la idea de que los factores estructurales también explican la volatilidad económica de América Latina” (Montenegro, 1996, p.83).

En conclusión, las disparidades económicas territoriales evolucionan cíclicamente con respecto al crecimiento. Adicionalmente, los países que se desvían significativamente de ese patrón esperable, bien sea por exceso o por defecto, asumen costos en términos de posibilidades de crecimiento. Por otra parte, parece existir una cadena de interrelaciones y causalidades mutuas entre disparidades económicas territoriales y estabilidad de los patrones de crecimiento económico. Tanto en uno como en otro caso la posición de América Latina en el contexto internacional es bastante desfavorable, implicando que sus altos niveles de desigualdad territorial le imponen costos económicos significativos en términos de intensidad y estabilidad del crecimiento económico. De acuerdo con esto, las disparidades territoriales latinoamericanas podrían estar jugando un papel adverso en el desarrollo económico y productivo del subcontinente y requerirían de un tratamiento específico dentro de los objetivos de la política económica.

## **E. Recomendaciones de política**

Uno de los principales beneficios de un recuento como el realizado a lo largo de este documento puede tal vez hacerse visible en este campo de las recomendaciones de política. Los tiempos, las percepciones, las representaciones y los esfuerzos de política en materia de desarrollo territorial en América Latina han estado marcado por el énfasis en lo local, en la necesidad de mejorar a partir de los recursos propios, en orientarse hacia temas como la investigación y la tecnología, en mejorar la inserción exportadora de los territorios. Este énfasis está plenamente justificado y probablemente no debe ser criticado.

Cuenta no solamente con justificaciones políticas sino también teóricas, con respaldo en investigaciones empíricas serias y rigurosas. En lo político, por deseo o por obligación, los estados nacionales y los gobiernos centrales han, por lo general, debilitado su presencia en el campo de la mitigación de las disparidades territoriales y de la tradicional política regional. Ante el vacío creado por este retiro progresivo, los gobiernos y las sociedades locales y regionales han respondido tomando la iniciativa, tomando las riendas de su futuro, construyendo su provenir. De esta manera se han ido convirtiendo en protagonistas de su desarrollo y han contribuido a desdibujar aún más el papel del Estado central en estos asuntos. En lo teórico, corrientes de pensamiento en temas como la provisión de bienes públicos o en los de la NGE han dado aún más respaldo a este énfasis localista y territorialista. Políticas de largo aliento como la descentralización parecen tener innegables beneficios económicos por mejorar las condiciones de asignación y uso de

los recursos, por mejorar el sistema de toma de decisiones, por facilitar la participación ciudadana, por contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida locales. Teorías como las respaldadas por la NGE ponen de presente la necesidad de crear sinergias locales, de proveer ambientes institucionales y políticos adecuados, de crear las condiciones para el crecimiento económico territorial acumulativo. No hay por tanto, duda de los beneficios de este enfoque localista ni de las buenas razones que lo acompañan.

No obstante, la experiencia de aplicación de estas políticas y el impacto que han tenido durante los últimos diez o quince años hacen emerger dudas e interrogaciones. Como se vio a lo largo de este documento, las disparidades económicas territoriales de los países latinoamericanos no se atenúan, con muy pocas excepciones, sino que por lo menos se mantienen y en algunos casos se incrementan. Las brechas entre países ricos y pobres se extienden y sólo disminuyen dentro de un grupo muy selectivo de países. Además, en el contexto internacional América Latina sobresale por la dimensión e importancia de sus desigualdades territoriales y urbanas. Lo que parece aún más preocupante, estas disparidades parecen estar dejando de ser única y exclusivamente (esto no disminuye su importancia) un asunto social y cultural sino que parece tener serias repercusiones económicas, imponer costos sobre las posibilidades de crecimiento y hacer más difícil la obtención de una deseable estabilidad. Se requiere entonces pensar, repensar, pasar y repasar acerca de lo que está sucediendo, de sus posibles causas y de sus consecuencias. No hay pues condiciones para darse el lujo de cerrar las puertas a reflexiones que abran nuevos horizontes tanto de investigación como de acción, es decir de política.

Desde este punto de vista, parece interesante explotar algunos de los resultados de las investigaciones revisadas desde un punto de vista poco usual en los enfoques contemporáneos de reflexión sobre los temas del desarrollo regional y territorial, a saber, el de los posibles roles del estados y los gobiernos centrales, o de nuevas dimensiones a ser consideradas por los actuales protagonistas de las políticas regionales, es decir, los gobiernos locales y regionales:

1. Una primera reflexión en este sentido deriva de los resultados de las investigaciones revisadas en la sección precedente. Parece del todo pertinente mirar con cuidado una relación difícil y compleja y relativamente poco explorada, la existente entre política macroeconómica y desarrollo territorial.

La inestabilidad en los ritmos de crecimiento económico, aparentemente creciente en el contexto latinoamericano de los últimos años, estaría contribuyendo a explicar la contención de los procesos de convergencia e incluso a la aparición de algunas tendencias a la divergencia como parece ser lo sucedido en Colombia. Por esta vía, la inestabilidad en los ritmos de crecimiento económica tendría un efecto perverso sobre la distribución territorial de la riqueza y el crecimiento económico y, por esta vía, en las desigualdades en la distribución de la riqueza y el ingreso de las personas. Como se pudo apreciar, el componente de la desigualdad territorial no es determinante ni único en la explicación de las desigualdades sociales en América Latina, pero desempeña un papel que no es despreciable. De otra parte, las disparidades territoriales contribuirían también negativamente a la estabilidad institucional y al desempeño económico, tal y como lo sugiere Montenegro en su estudio comparativo latinoamericano. Se trata por tanto de una relación de causalidad mutua que debería ser estudiada con más detalle pero que, por lo pronto, plantea la necesidad de considerar explícitamente que las políticas macroeconómicas e institucionales que contribuyan a la estabilidad del desempeño económico latinoamericano, favorecerán también una mejor distribución de los recursos económicos entre la sociedad y entre sus territorios.

Adicionalmente, como lo puso en evidencia Henderson (2000), la desigualdad en la distribución espacial de la población tiene significativos impactos sobre las posibilidades de crecimiento económico de los países. Como este mismo autor lo mostró, la mayor parte de los países latinoamericanos incluidos en su estudio están en condiciones de concentración urbana

excesiva, es decir, que están asumiendo costos en sus posibilidades de crecimiento. Por consiguiente, debería esperarse un impacto macroeconómico positivo derivado de la mitigación de las desigualdades territoriales. Evidentemente falta ahondar en la manera como puede estar operando esta relación de causalidad para lograr recomendaciones de política más precisas y concretas. No obstante, señalar la existencia de esta relación es de por sí una ganancia pues muestra la necesidad de seguir investigándola y aclara los beneficios económicos esperables de una intervención sobre las disparidades económicas territoriales.

2. Una segunda reflexión deriva de la identificación de los factores y de las posibles causas explicativas de estas desigualdades. Aunque como ya se aclaró y comentó oportunamente, los trabajos acá revisados no hacen una revisión sistemática de los factores explicativos de las disparidades, si consiguen aclarar algunas relaciones causales interesantes. Los resultados convergen en mostrar la importancia de lo que la OCDE llama el “capital territorial”, además de los consabidos impactos de la formación de capital humano. En efecto, en varios de los estudios se señala que la distribución territorial de las oportunidades de educación y formación tiene un impacto significativo sobre el desempeño económico de los territorios. Igualmente, se señala que las condiciones y la calidad de los servicios sociales y, muy especialmente de infraestructura, también tienen un impacto significativo sobre la mencionada distribución. Por esta razón, la eficiencia y eficacia de políticas como la descentralización pueden y deben ser miradas a la luz de su impacto sobre las posibilidades de desarrollo de sus territorios respectivos, como también de los factores que contribuyen a mejorar los resultados y a producir impactos redistributivos. De la misma manera, sería necesario revisar el impacto de los cambios en las políticas de financiación de la infraestructura básica, especialmente transporte, comunicaciones, telecomunicaciones y servicios públicos domiciliarios, sobre la equidad en las oportunidades de crecimiento económico territorial.

3. Un tercer frente de acción de política y reflexión deriva tanto de los resultados del trabajo de Williamson (1981), para los Estados Unidos, como de las recomendaciones del BID (2000) sobre la influencia de los factores de la geografía física en la explicación de las disparidades económicas territoriales. Un primer factor mencionado, de gran importancia y usualmente poco considerado en estos estudios, es el del posible impacto de la investigación médica, de salud pública y de políticas de prevención que tendría sobre las posibilidades de desarrollo de los territorios más desaventajados. Las condiciones mundiales del mercado farmacéutico no incentivan la investigación en enfermedades tropicales y se requerirían esfuerzos nacionales e internacionales para avanzar en este sentido y se esperarían positivos impactos sobre las disparidades territoriales. Uno segundo es el relacionado con la tecnología y la productividad agropecuaria y su impacto sobre las disparidades. Es de esperar que mejores condiciones de investigación, aplicación tecnológica y apoyo agropecuario contribuyeran a mejorar las condiciones de vida de la población rural más pobre, e incluso mejorar las condiciones de participación de los países en desarrollo en el comercio mundial de estos productos. En tercer lugar, es de esperar que el mejoramiento en los sistemas de prevención y atención de desastres naturales tenga también un impacto positivo sobre la distribución de las posibilidades de desarrollo territorial. Finalmente, estos trabajos vuelven a insistir en la importancia de disminuir los costos de transporte y de integración al mercado mundial como mecanismo para mitigar las diferencias intra nacionales de desarrollo económico, además de las internacionales.



## Bibliografía

---

- Aghón, G. et al. (2001), Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo, CEPAL/GTZ, Santiago de Chile.
- Andrés, Javier; José E. Boscá y Rafael Doménech (2003), “Convergence in the OECD: Transitional Dynamics or Narrowing Steady State Differences?”, Documentos de Trabajo D-2003-04, Ministerio de Hacienda, Dirección General de Presupuestos, Comunidad Europea, Fondo Europeo de Desarrollo Regional.
- \_\_\_ (1998), “Crecimiento y convergencia en la OCDE. La experiencia de la posguerra”, p. 231-274, en Andrés Solimano (comp.), “Los caminos de la prosperidad, Ensayos del crecimiento y desarrollo”, El Trimestre Económico, FCE, Lecturas, 87.
- Aroca González, Patricio y Domingo Claps Arenas (sin fecha), “Regional Convergence Analysis of Chilean Economy Between 1960 and 1996”, Departamento de Economía e Instituto de Economía Aplicada Regional (IDEAR) de la Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile, mimeo.
- Azzoni, Carlos Roberto et al. (2000), “Geography and Income Convergence among Brazilian States”, Inter-American Development Bank (IADB), Latin American Research Network, Research network working paper N° R-395, mimeo.
- Azzoni, Carlos R. y Dirceu Alves Ferreira (1998), “Competitividad regional y reconcentración industrial: el futuro de las desigualdades regionales en Brasil”, en EURE, vol. XXIV, N° 73, p. 81-111, Santiago de Chile.
- Bairoch, Paul (1981), “The Main Trends in National Economic Disparities since the Industrial Revolution”, en P. Bairoch y M. Lévy-Leboyer, *Disparities in Economic Development since Industrial Revolution*, Macmillan, p. 3-17.
- Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (1995a), “Technological Diffusion, Convergence and Growth”, *Discussion Paper Series* N° 1255, Centre for Economic Policy Research, mimeo.
- \_\_\_ (1995b); *Economic Growth*, MacGraw-Hill, Inc.

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2000), “Geografía y desarrollo en América Latina”, en “Desarrollo. Más allá de la economía”, *Progreso Económico y Social de América Latina*. Informe 2000.
- Birchenall Jiménez, Javier A. y Guillermo E. Murcia Guzmán (1997), “Convergencia regional: una revisión del caso colombiano”, *Desarrollo y Sociedad*, septiembre, N° 40, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Universidad de los Andes, Bogotá, p.273-308.
- Bonet Morón, Jaime y Adolfo Meisel Roca (1999), “La convergencia regional en Colombia: una visión de largo plazo, 1926-1995”, *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional* N° 8, Centro de Estudios Económicos Regionales, Banco de la República, Cartagena de Indias.
- Bourguignon, F. y C. Morrison (1999), “The size distribution of income among world citizens: 1820-1990”, mimeo, World Bank.
- Pittella Cançado, Raquel (1999), “Migrações e Convergência no Brasil: 1960-1991”, *Revista Brasileira de Economia*, 53 (2), p.211-236, Rio de Janeiro, abr/jun.
- Canova, F. y A. Marcet (1995), “The Poor stay Poor: Non-convergence Across Countries and Regions”, Centre for economic Policy Research, *Discussion Paper* N° 1265.
- Cárdenas, Mauricio, Adriana Pontón y Juan Pablo Trujillo (1993), “Convergencia y migraciones interdepartamentales en Colombia: 1950-1989”, *Coyuntura Económica*, abril, vol. XXIII, N° 1, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Bogotá, p.111-137.
- CELADE-CEPAL (Centro Latinoamericano de Demografía-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (División de Población)) (2001), “Urbanización y evolución de la población urbana de América Latina. 1950-1990”, en *Boletín Demográfico*, Edición Especial.
- Cerro, Ana María; José Pineda (2002), “Latin American Growth Cycles. Empirical Evidence 1960-2000”, en *Estudios de Economía*, vol. 29, N° 1, junio, p.89-108.
- Cuervo, L. Mauricio (1990), “La primauté urbaine en Amérique Latine. Une étude historique-comparative”. *Tesis de doctorado*, Universidad de Paris XII, junio, 2 vol.
- Cuervo, L. Mauricio y J. González (1997), “Industria y ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socioespacial”, Centro Interdisciplinario de Estudios Regionales (CIDER)- Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y de la Tecnología (COLCIENCIAS), Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Cunha, José Marcos Pinto da (2002), “Urbanización, redistribución espacial de la población y transformaciones socioeconómicas de América Latina”, *Serie Población y Desarrollo* 30, CELADE-CEPAL.
- Diniz, Clélio Campolina (1995), “A Dinamica Regional Recente da Economia Brasileira e suas Perspectivas”, Instituto de Pesquisa Economica Aplicada, *Texto para Discussao* N° 375, mimeo.
- Escobal, Javier y Máximo Torero (2000), “Does Geography Explain Differences in Economic Growth in Peru?”, Inter-American Development Bank (IADB), Latin American Research Network, *Research Network Working Paper* N° R-404.
- Esquivel, Gerardo (2000), “Geografía y Desarrollo Económico en México”, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Red de Centros de Investigación, *Research Network Working Paper* N° R-389, 49 p.
- \_\_\_ (1999), “Convergencia Regional en México, 1940-1995”, *El Trimestre Económico*, vol. 66 (4), N° 264, octubre-diciembre, p.725-761.
- Finot, Iván (2002), “Descentralización y participación en América Latina: Una mirada desde la economía”, *Revista de la CEPAL* 78, diciembre, p.139-149.
- Fuentes, Rodrigo (1997), “Convergen las regiones en Chile? Una interpretación”, en Felipe Morandé y Rodrigo Vergara (Eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, p.171-196, Centro de Estudios Públicos. Programa de Postgrado en Economía. ILADES/Georgetown University.
- Fujita, Masahisa (1988), “A Monopolistic Competition model of spatial agglomeration; differentiated product approach”, *Regional Science and Urban Economics*, 18, 87-124.
- Fujita, Masahisa; Paul R. Krugman y Anthony J. Venables (2000 y 1999), “The spatial economy: cities, regions, and international trade”, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Gallup, J., J. Sachs y A. Mellinger (1998), “Geography and Economic Development”, *Working Paper Series* 6849, National Bureau of Economic Research (NBER), Massachusetts, diciembre.
- Gaviria, Alejandro y Ernesto Stein (2000); “The Evolution of Urban Concentration Around the World: a Panel Approach”, Inter-American Development Bank (IADB), Research Department, *Working Paper* N° 414, mimeo.
- Henderson, Vernon (2000), “How Urban Concentration Affects Economic Growth”, *Policy Research Working Paper* 2326, The World Bank Development Research Group Infrastructure and Environment.
- \_\_\_ (1974), “The Sizes and Types of Cities”, *American Economic Review*, 64, 640-656.

- Henderson, Vernon; Zmarak Shalizi y Anthony J. Venables (2000), "Geography and Development", *Policy Research Working Paper 2456*, The World Bank Development Research Group Infrastructure and Environment.
- Krugman, Paul R. y Anthony J. Venables (1995), "Globalization and the Inequality of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 857-880.
- León, Arturo (sin fecha), "Dimensión territorial de las disparidades sociales. El caso de Colombia", Documento CPRD-B/30, Programa de Capacitación, ILPES, CEPAL.
- \_\_\_ (sin fecha), "Dimensión territorial de las disparidades sociales. El caso de Venezuela". Documento CPRD-B/29, Programa de Capacitación, ILPES, CEPAL.
- \_\_\_ (sin fecha), "Dimensión territorial de las disparidades sociales. El caso de Panamá". Documento CPRD-B/28, Programa de Capacitación, ILPES, CEPAL.
- Lira Cossio, Luis (2000), "La cuestión territorial en América Latina", ILPES, Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional, mimeo.
- Martín, Juan (1984), "Disparidades regionales y pobreza", Documento CPRD-B/31, Programa de Capacitación, ILPES, CEPAL.
- Messmacher Linartas, Miguel (2000), "Desigualdad Regional en México. El efecto TLCAN y otras Reformas Estructurales", *Documento de Investigación N° 2000-4*, Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, mimeo.
- MIDEPLAN (Ministerio de Planificación y Cooperación) (2001), "Pobreza, desigualdad y convergencia regional: un análisis para el período 1990-1998", Unidad de Estudios Prospectivos, Gobierno de Chile.
- Moncayo, Edgard (2002), "Las políticas regionales en Colombia: apuntes para una evaluación de contenidos, alcances, actores e impactos", ILPES, CEPAL.
- \_\_\_ (2002), "Las políticas regionales en Venezuela", ILPES, CEPAL, mimeo.
- Montenegro, Santiago (1996), "El papel de las regiones para la estabilidad macroeconómica de Colombia", en *Desarrollo y Sociedad*, 38, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Bogotá, p.63-104, septiembre.
- Morales, Rolando *et al.* (2000), "Bolivia: Geografía y Desarrollo Económico", Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Red de Centros de Investigación, *Research Network Working Paper N° R-387*.
- Morandé, Felipe, Raimundo Soto y Pablo Pincheira (1997), "Achilles, the Tortoise, and Regional Growth in Chile", en Felipe Morandé y Rodrigo Vergara (Eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, p. 141-169, Centro de Estudios Públicos. Programa de Postgrado en Economía, Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (ILADES), Georgetown University.
- Novalés, Alfonso (1997), *Econometría*, McGrawHill, segunda edición, Madrid.
- O'Rourke, Kevin H. (2001), "Globalization and Inequality: Historical Trends", Trinity College, Dublin, Centre for Economic Policy Research (CEPR) and National Bureau of Economic Research (NBER), mimeo.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (2001), "Why Territorial Policies Matter", p.15-28, en OECD *Territorial Outlook. Territorial Economy*.
- Odar Zagaceta, Juan Carlos, 2002, "Convergencia y polarización. El caso peruano: 1961-1996", *Estudios de Economía*, vol. 29, N° 1, junio, p.47-70.
- Polese, Mario (1998), "Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo", *Libro Universitario Regional*, European Union, Latin America and the Caribbean (EULAC)-Cooperación Técnica Internacional (GTZ), Costa Rica.
- Porter, M. (2001), "Regions and the New Economics of Competition", p. 139-157, en A. J. Scott, *Global City-Regions. Trends, Theory and Policy*, Oxford.
- Puga, Diego (2001), *European regional policies in light of recent location theories*, University of Toronto, Centre for Economic Policy Research (CEPR) *Discussion Paper 2767*, mimeo.
- Puga, Diego y A. J. Venables (1999), "Agglomeration and economic development; import substitution versus trade liberalisation", *Economic Journal*, 109, 292-311.
- Quah, Danny T. (1995), "Empirics for Economic Growth and Convergence", *Discusión Paper Series N° 1140*, Centre for Economic Policy Research, London.
- Querubin Borrero, Pablo (2003), *Crecimiento departamental y violencia criminal en Colombia*, Documento Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE) 2003-12, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Richardson, H.W. (1986), *Economía regional y urbana*, Alianza Universidad Textos, Madrid.

- Rodríguez Vignoli, Jorge (2002), “Distribución territorial de la población de América Latina y el Caribe: tendencias, interpretaciones y desafíos para las políticas públicas”, *Serie Población y Desarrollo* 32, CELADE/CEPAL.
- Sánchez Torres, Fabio y Jairo Núñez-Méndez (2000), “Geography and Economic Development in Colombia: A Municipal Approach”, Inter-American Development Bank (IADB), Latin American Research Network, *Research Network Working Paper* N° R-408.
- Silva, Iván (2003), “Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina”, ILPES, Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional, *Serie Gestión Pública*, 33, CEPAL, Santiago de Chile.
- Subdere-Cieplan (1994), “Evolución del Producto por Regiones 1960-1992”, Ministerio de Interior, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, Santiago de Chile.
- Urquiola, Miguel *et al.* (1999), “Geography and Development in Bolivia. Migration, Urban and Industrial Concentration, Welfare, and Convergence: 1950-1992”, A Study for the Inter-American Development Bank (IADB), Universidad Católica Boliviana.
- Von Mises, Ludwig (1985), “Liberalism in the classical Tradition”, The Foundation for Economic Education, Inc., Irvington-on-Hudson, New York y Cobden Press, San Francisco.
- Wheaton, W. y H. Shishido (1981), “Urban Concentration, Agglomeration Economies, and the Level of Economic Development”, *Economic development and Cultural Change*, 30, 17-30.
- Williamson, J. G. (1981) “Inequality and Regional Development: the View from America”, p. 373-391, en P. Bairoch y M. Lévy-Leboyer, *Disparities in Economic Development since Industrial Revolution*, Macmillan.
- \_\_\_\_ (1965), “Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of Patterns”, *Economic Development and Cultural Change*, vol. XIII, N° 4, Part II.





Serie


**gestión pública**

### Números publicados

- 1 Función de coordinación de planes y políticas, Leonardo Garnier, (LC/L.1329-P; LC/IP/L.172) N° de venta: S.00.II.G.37 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 2 Costo económico de los delitos, niveles de vigilancia y políticas de seguridad ciudadana en las comunas del Gran Santiago, Iván Silva, (LC/L.1328-P; LC/IP/L.171) N° de venta: S.00.II.G.14 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 3 Sistemas integrados de administración financiera pública en América Latina, Marcos Makon, (LC/L.1343-P; LC/IP/L.173) N° de venta: S.00.II.G.33 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 4 Función de evaluación de planes, programas, estrategias y proyectos, Eduardo Wiesner, (LC/L.1370-P; LC/IP/L.175) N° de venta: S.00.II.G.49 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 5 Función de pensamiento de largo plazo: acción y redimensionamiento institucional, Javier Medina, (LC/L.1385-P; LC/IP/L.176), N° de venta: S.00.II.G.58 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 6 Gestión pública y programación plurianual. Desafíos y experiencias recientes, Ricardo Martner, (LC/L.1394-P; LC/IP/L.177), N° de venta: S.00.II.G.67 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 7 La reestructuración de los espacios nacionales (LC/L.1418-P, LC/IP/L.178) N° de venta: S.00.II.G.90 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 8 Industria y territorio: un análisis para la provincia de Buenos Aires, Dante Sica, (LC/L.1464-P; LC/IP/L.185), N° de venta: S.01.II.G.52, (US\$10.00), 2001 [www](#)
- 9 Policy and programme evaluation in the english-speaking Caribbean: conceptual and practical issues, Deryck R. Brown (LC/L.1437-P; LC/IP/L.179) Sales number: E.00.II.G.119 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 10 Long-term planning: institutional action and restructuring in the Caribbean, Andrew S. Downes, (LC/L.1438-P; LC/IP/L.180) Sales number: E.00.II.G.120 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 11 The British Virgin Islands national integrated development strategy, Otto O'Neal, (LC/L.1440-P; LC/IP/L.181) Sales number: E.00.II.121 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 12 Descentralización en América Latina: teoría y práctica, Iván Finot, (LC/L. 1521-P; LC/IP/L. 188), N° de venta: S.01.II.G.64 (US\$10.00), 2001 [www](#)
- 13 Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial, Edgard Moncayo Jiménez, (LC/L. 1587-P; LC/IP/L.190), N° de venta: S.01.II.G.129, (US\$10.00), 2001 [www](#)
- 14 Perú: gestión del Estado en el período 1990-2000, Carlos Otero, (LC/L. 1603-P; LC/IP/L.193), N° de venta: S.01.II.G.143, (US\$10.00), 2001 [www](#)
- 15 Desempeño de las industrias de electricidad y gas natural después de las reformas: el caso de Argentina, Héctor Pistonesi, (LC/L. 1659-P; LC/IP/L. 196), N° de venta: S.01.II.G.193 (US\$10.00), 2001 [www](#)
- 16 Políticas de concesión vial: análisis de las experiencias de Chile, Colombia y Perú, Dolores María Rufián Lizana, (LC/L. 1701-P; LC/IP/L. 199), N° de venta: S.02.II.G.12 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 17 El sistema presupuestario en el Perú, Rossana Mostajo, (LC/L.1714-P; LC/IP/L.200), N° de venta: S.02.II.G.24 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 18 Competitividad, eficiencia energética y derechos del consumidor en la economía chilena, Patricio Rozas Balbontín, (LC/L.1718-P; LC/IP/L.201), N° de venta: S.02.II.G.29 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 19 Perú: el Estado como promotor de la inversión y el empleo, Juan Carlos Lam, (LC/L.1727-P; LC/IP/L.202), N° de venta: S.02.II.G.37 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 20 La equidad distributiva y el sistema tributario: un análisis para el caso argentino, Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan José Santieri y Darío Alejandro Rossignolo, (LC/L.1733-P; LC/IP/L.203), N° de venta: S.02.II.G.43 (US\$10.00), 2002 [www](#)

- 21 ¿La presupuestación tiene algún futuro?, Allen Shick, (LC/L.1736-P; LC/IP/L.204), N° de venta: S.02.II.G.46 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 22 El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002, Ariela Ruiz Caro, (LC/L.1762-P; LC/IP/L.207), N° de venta: S.02.II.G.75 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 23 Reformas y políticas sectoriales en la industria de telecomunicaciones en Chile y Perú, José Ricardo Melo, (LC/L.1768-P; LC/IP/L.208), N° de venta: S.02.II.G.83 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 24 Desarrollo local y alternativas de desarrollo productivo: el impulso de un *cluster* eco-turístico en la región de Aysén, Iván Silva Lira, (LC/L.1804-P; LC/IP/L.210), N° de venta: S.02.II.G.124 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 25 Competencia y conflictos regulatorios en la industria de las telecomunicaciones de América Latina, Patricio Rozas Balbontín, (LC/L.1810; LC/IP/L.211), N° de venta: S.02.II.G.121 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 26 Identificación y análisis de oportunidades de inversión para la Región de Aysén, Varios autores, (LC/L.1745-P; LC/IP/L.205), N° de venta: S.02.II.G.57 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 27 Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización, Edgar Moncayo Jiménez, (LC/L.1819-P; LC/IP/L.213), N° de venta: S.02.II.G.131 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 28 Concertación nacional y planificación estratégica: elementos para un “nuevo consenso” en América Latina, Ariela Ruiz Caro, (LC/L.1827-P; LC/IP/L.214), N° de venta: S.02.II.G.134 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 29 Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local, Antonio Elizalde Hevia, (LC/L.1854-P; LC/IP/L.217), N° de venta: S.03. II.G.24 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 30 Constitución política, acuerdo nacional y planeamiento estratégico en el Perú, Fernando Sánchez Albavera, (LC/L.1861-P; LC/IP/L.220), N° de venta: S.03.II.G.34 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 31 La descentralización en el Perú a inicios del siglo XXI: de la reforma institucional al desarrollo territorial, Manuel Dammert Ego Aguirre, Volumen I (LC/L.1859-P; LC/IP/L.219) N° de venta S.03.II.G.31; Volumen II (LC/L. 1859/Add.1-P; LC/IP/L.219/Add.1), N° de venta: S.03.II.G.32 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 32 Planificación estratégica y gestión pública por objetivos, Fernando Sánchez Albavera, (LC/L.1870-P; LC/IP/L.221), N° de venta S.03.II.G.41 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 33 Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina, Iván Silva Lira, (LC/L.1882-P; LC/IP/L.223), N° de venta S.03.II.G.47 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 34 Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: una década de privatizaciones en Argentina, 1990-2002, Pablo Gerchunoff, Esteban Greco, Diego Bondorevsky, (LC/L.1885-P; LC/IP/L.226), N° de venta S.03.II.G.50 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 35 Política fiscal en Argentina durante el régimen de convertibilidad, Oscar Cetrángolo, Juan Pablo Jiménez, (LC/L.1900-P; LC/IP/L.227), N° de venta S.03.II.G.60 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 36 Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: el caso de Telefónica S.A., Patricio Rozas Balbontín, (LC/L.1934-P; LC/IP/L.228), No de venta S.03.II.G.93 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 37 Ciudad y globalización en América Latina: estado del arte, Luis Mauricio Cuervo G., (LC/L. 1979-P; LC/IP/L.231), N° de venta S.03.II.G.138 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 38 Descentralización en América Latina: cómo hacer viable el desarrollo local, Iván Finot, (LC/L.1986-P; LC/IP/L.232), N° de venta S.03.II.G.147 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 39 La gestión pública en la Región Metropolitana de Santiago de Chile: aproximación a través del caso ambiental, Rodrigo Núñez, LC/L.1987-P; LC/IP/L.233, N° de venta S.03.II.G.148 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 40 Pensar el territorio: los conceptos de ciudad-global y región en sus orígenes y evolución, Luis Mauricio Cuervo González, (LC/L.2008-P; LC/IP/L.236), N° de venta S.03.II.G.169 (US\$10.00), 2003 [www](#)
- 41 Evolución reciente de las disparidades económicas territoriales en América Latina: estado del arte, recomendaciones de política y perspectivas de investigación, Luis Mauricio Cuervo González, (LC/L.2018-P; LC/IP/L.238), N° de venta S.03.II.G.179 (US\$10.00), 2003 [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico, [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

[www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:.....
Actividad: .....
Dirección: .....
Código postal, ciudad, país: .....
Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....