

gestión pública

Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina

Iván Silva Lira

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, abril de 2003

Este documento fue preparado por Iván Silva Lira, Director de Desarrollo Local y Regional del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).

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

LC/L...1882-P

LC/IP/L.223

ISSN impreso: 1680-8827

ISSN electrónico: 1680-8835

ISBN: 92-1-322158-4

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

N° de venta: S.03.II.G.47

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

Resumen	7
I. Introducción	9
II. Crecimiento, convergencia y disparidades territoriales	13
III. Tipologías de territorios según sus dinámicas de crecimiento	19
A. Territorios dinámicos y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadores”	20
B. Territorios dinámicos y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadores”, en marcha	23
C. Territorios no dinámicos y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedores”, estancados	24
D. Territorios no dinámicos y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedores”, en retroceso	26
IV. Tipologías de territorios y desarrollo social	29
A. Brasil, información social de 1999	30
B. Chile, información social de 2000	33
C. México, información social de 1998	35
D. Colombia, información social de 1999	37
E. Bolivia, información social de 1999	38
V. Evolución de las economías subnacionales: hacia una generalización de tipologías de territorios	41
VI. Desarrollo local en un mundo globalizado: hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores	43
VII. La construcción de respuestas para el desarrollo local y regional	51

Bibliografía	59
Anexo	61
Serie Gestión pública: números publicados	83

Índice de cuadros

Cuadro 1	Análisis de convergencia y divergencia subnacional (Beta).....	16
Cuadro 2	Tipología de territorios de países seleccionados de América Latina	21
Cuadro 3	Algunas características generales de las tipologías de territorios	27
Cuadro 4	Resumen de indicadores sociales para diferentes países. Datos nacionales y disparidades subnacionales	30
Cuadro 5	Brasil social: resumen de indicadores por estados. Año 1999	31
Cuadro 6	Chile social: resumen de indicadores por regiones. Año 2000	33
Cuadro 7	México social: resumen de indicadores por estados. Año 1998	36
Cuadro 8	Colombia social: resumen de indicadores por departamentos. Año 1999	38
Cuadro 9	Bolivia social: resumen de indicadores por departamentos. Año 1999	39
Cuadro 10	Análisis de convergencia y divergencia subnacional (Beta).....	63
Cuadro 11	Chile: estructura de exportaciones por regiones 1990-1999 (%) ordenadas de mayor a menor ponderación	63
Cuadro 12	Chile: estructura de exportaciones por regiones 1990-1999 (%) ordenadas de mayor a menor tasa de crecimiento	64
Cuadro 13	Chile: inversión extranjera materializada por regiones, acumulada por períodos	64
Cuadro 14	Bolivia: PIB por departamentos, 1988-1998	69
Cuadro 15	Bolivia: convergencia Beta (B) interdepartamental para el PIB per cápita	70
Cuadro 16	Bolivia: resumen de indicadores por departamentos. Año 1999.....	70
Cuadro 17	Brasil: PIB por estados, 1970-1997.....	71
Cuadro 18	Brasil: convergencia Beta (B) interestatal para el PIB per cápita	72
Cuadro 19	Brasil: resumen de indicadores por estados, 1979-1999	72
Cuadro 20	Colombia: PIB por departamentos, 1980-1996	73
Cuadro 21	Colombia: convergencia Beta (B) interdepartamental para el PIB per cápita	74
Cuadro 22	Colombia: resumen de indicadores por departamentos, 1999.....	74
Cuadro 23	Chile: PIB por regiones, 1960-1979	75
Cuadro 24	Chile: PIB por regiones, 1980-1998	75
Cuadro 25	Chile: convergencia Beta (B) interregional para el PIB per cápita	76
Cuadro 26	Chile: PIB per cápita por regiones y país. Tasa de crecimiento promedio anual	76
Cuadro 27	Chile: resumen de indicadores por regiones. Año 2000.....	77
Cuadro 28	México: PIB per cápita por estados, 1993-1999	77
Cuadro 29	México: convergencia Beta (B) interregional para el PIB per cápita	78
Cuadro 30	México: PIB per cápita por Estados y país. Tasa de crecimiento promedio anual	78
Cuadro 31	México: resumen de indicadores por estados, 1998.....	79
Cuadro 32	Perú: PIB por departamentos, 1970-1982	80
Cuadro 33	Perú: PIB por departamentos, 1983-1995	80
Cuadro 34	Perú: convergencia Beta (B) interdepartamental para el PIB per cápita.....	81
Cuadro 35	Perú: PIB per cápita por departamentos, 1970-1995.....	81

Índice de gráficos

Gráfico 1	Convergencia Sigma (S) para distintos países	15
Gráfico 2	Tipologías de evolución económica regionales.....	20
Gráfico 3	Desarrollo local: círculo virtuoso	44

Gráfico 4	<i>Clusters</i> y desarrollo local.....	47
Gráfico 5	Regiones ganadoras, disparidades y políticas públicas.....	55
Gráfico 6	Bolivia: Clasificación de departamentos en base al PIB per cápita de 1990 y 1998 y tasa de crecimiento promedio anual, 1990-1998.....	65
Gráfico 7	Brasil: clasificación de estados en base al PIB per cápita en 1990 y 1997 y tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita, 1990-1997.....	66
Gráfico 8	Colombia: clasificación de departamentos en base al PIB per cápita, 1980-1996 y tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita, 1980-1996.....	67
Gráfico 9	Chile: clasificación de regiones en base al PIB per cápita de 1990 y 1998 y tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita, 1990-1998	67
Gráfico 10	México: clasificación de estados en base al PIB per cápita de 1993 y 1999 y tasa de crecimiento promedio anual, 1993-1999.....	68
Gráfico 11	Perú: clasificación de departamentos en base al PIB per cápita de 1990 y 1995 y tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita, 1990-1995.....	69

Resumen

Se reconoce en este trabajo que la globalización y la revolución científico-tecnológica han tenido repercusiones muy significativas y diferentes sobre los territorios. Asimismo, se afirma que en este nuevo escenario internacional se comienzan a privilegiar otros factores de localización, distintos a los tradicionales costos de transporte y mano de obra, que ya no parecen ser tan determinantes en las evaluaciones de rentabilidad de las empresas. Hoy, cualquier territorio puede ser bueno para desarrollar actividades económicas muy diversas, siempre que se cumpla con ciertos requisitos que son indispensables para mejorar las condiciones competitivas de las unidades económicas territoriales.

Como la capacidad que pueden mostrar los territorios y sus instituciones para enfrentar con relativo éxito los procesos de apertura y globalización es muy diversa, se trata de indagar, mediante los métodos de convergencia, qué ha pasado en algunos países de América Latina en términos del aumento o disminución de las disparidades territoriales.

Al no encontrar mayores pruebas determinantes de convergencia, se realiza un análisis regional complementario, a través del cual se clasifican los territorios, denominándolos ricos y pobres, o ganadores y perdedores, con el propósito de obtener una explicación económica más precisa sobre su condición. Se busca detectar cuáles son los atributos de un territorio ganador y las falencias que determinan que otros sean perdedores, a fin de avanzar en la identificación de políticas públicas más adecuadas.

Se concluye que, en el plano territorial, es imprescindible diseñar instrumentos y políticas públicas específicas a las características de cada territorio para estimular el aprovechamiento de sus recursos locales endógenos, así como impulsar nuevos estilos de desarrollo basados en las potencialidades de las economías locales para lograr la transformación de los sistemas locales de empresas en un clima de mayor competitividad.

I. Introducción

La formulación de políticas públicas territoriales, en nuestros días, debiera partir sobre la base de que la revolución científico tecnológica ha tenido y seguirá teniendo repercusiones muy significativas sobre los territorios. En particular, las economías nacionales han devenido más interdependientes lo que ha ido acompañado de una reestructuración profunda de los procesos productivos, cuya principal característica ha sido su flexibilización en el contexto de nuevas tecnologías que tienen como principal condición para su aplicación la necesidad de nuevos conocimientos.

La globalización conlleva muchos cambios importantes para el futuro de los territorios subnacionales en todos los sentidos. Desde un punto de vista cultural se constata un doble movimiento, por una parte, se tiende a la homogeneización de las identidades culturales pero, por otra, se genera cierta resistencia y un retorno a lo local como referente de vida. En otro sentido, y en términos de la variable tiempo, se puede apreciar un aumento creciente de la velocidad en los procesos y en el ritmo de vida y una reducción de las barreras y las distancias entre los lugares, debido a los avances del transporte y las telecomunicaciones que tienden a hacer más ubicuos los territorios desde el punto de vista de los tradicionales factores de atracción territorial.

Todos los cambios que se comienzan a verificar impulsan a crear sociedades cada vez más abiertas y descentralizadas, lo cual redefine el lugar y el sentido que ocupan los territorios en la aldea global (Boisier, 1996) y que implica que éstos deben enfrentar nuevos

desafíos para el diseño de sus estrategias de desarrollo, dentro de un contexto de mayor complejidad, apertura, competencia, incertidumbre y velocidad de cambio.

En este sentido, se ha llegado a plantear que en la nueva economía global sólo pueden competir los territorios que aprenden, es decir, aquellos capaces de adaptarse a las transformaciones de la estructura productiva mundial con base en el conocimiento (ampliamente entendido) y su aplicación al sector terciario avanzado, la industria de alta tecnología y/o la agricultura comercial. Ello implica para los territorios subnacionales la necesidad de desarrollar sus respectivas habilidades y ventajas, o capacidad de construir las mismas, para especializarse en áreas o sectores que tengan estas posibilidades de inserción internacional.¹

En la medida en que la globalización provoca la transformación de los territorios subnacionales en espacios de la economía internacional, ello determina el refuerzo de la división territorial y la división social del trabajo. Esta dinámica, además, puede obedecer a distintas lógicas en función de una división horizontal o vertical de los territorios, según sus conexiones con otros lugares del mundo (lógica vertical) o según su capacidad de construcción de redes u organizaciones dentro del mismo territorio (lógica horizontal).

La primera de éstas, se podría denominar la lógica de las empresas multinacionales que pueden segmentar sus procesos productivos y distribuir espacialmente la producción, lo que induce a privilegiar criterios de selectividad territorial al valorizar un número limitado de lugares con factores estratégicos para la expansión y competitividad de sus empresas. Mientras que la segunda lógica, la horizontal, está íntimamente relacionada con la idea de construcción social de los territorios y más concretamente con la idea de construcción de territorios innovadores y competitivos, que hacen de la mesoeconomía territorial una unidad de análisis esencial para propiciar el desarrollo de espacios claves de encuentro entre los actores, públicos, sociales y privados, con el fin de modificar el aparato productivo e impulsar un proceso de crecimiento económico con equidad.

En este último sentido, se puede afirmar que el desarrollo de ventajas competitivas tiene un carácter marcadamente local, ya que la estructura económica nacional se puede expresar en torno a cadenas productivas locales que propician el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (sin perjuicio de sus vinculaciones con grandes empresas y de procesos de atracción de inversiones externas) y que tiende a buscar formas asociativas y articuladas para conseguir ventajas competitivas, ya sea bajo el impulso de aglomeraciones de empresas organizadas sobre el territorio (*clusters* de producción) o de otros tipos de asociaciones productivas, donde la consecución de economías de escala se concibe como externas a las empresas pero internas a los territorios.

En este nuevo escenario de globalización se comienzan, por tanto, a privilegiar otros factores de localización distintos a los tradicionales costos de transporte y mano de obra, que parecen ya no ser tan determinantes en las evaluaciones de rentabilidad de las empresas. En el nuevo contexto internacional, cualquier territorio puede ser bueno para distintas actividades económicas siempre que se cumpla con otros requisitos que hoy día son indispensables como son la disponibilidad de capital humano calificado, infraestructura comunicacional, acceso a servicios, medio ambiente

¹ América Latina y el Caribe, sin embargo, muestran aún una escasa presencia en lo que se refiere a las nuevas tecnologías. Según el más reciente informe del PNUD sobre Desarrollo Humano, entre los 30 principales exportadores de productos de alta tecnología, sólo hay 3 países latinoamericanos: México (lugar 11), Brasil (lugar 27) y Costa Rica (lugar 30) (PNUD, 2001). De 46 nodos tecnológicos identificados por la revista *Wired* en el mundo, sólo hay uno situado en América Latina (en Campinas, Brasil). En el "Ranking de adelanto tecnológico" calculado por el PNUD, ningún país de la región puede considerarse como "líder" y sólo 4 son "líderes potenciales" (México, Argentina, Costa Rica y Chile). La gran mayoría, a lo sumo, son "seguidores dinámicos".

saludable, seguridad ciudadana, y otros que se refieren a las condiciones del entorno en la búsqueda de mejorar las condiciones competitivas de las unidades económicas en el territorio.²

Por otra parte, esta nueva forma de globalización también permite la revalorización de recursos locales latentes, ya que gracias a la baja en los costos del transporte y de las comunicaciones, y a la revolución de la microinformática, se pueden volver competitivas actividades regionales que antes no tenían posibilidades efectivas de ser puestas en valor (ecoturismo, nuevas tecnologías de producción de vinos, sistemas de riego computarizados), constatándose que la característica central de la nueva economía de funcionar como una unidad en tiempo real permite insertarse en la economía mundial independientemente del territorio desde donde se trabaje.

Lejos de inducir a la pasividad de los territorios organizados, la globalización se plantea como un desafío a sus capacidades e iniciativas, ya que el efecto paradójico del sistema tecnológico-institucional internacional es hacer aún más importante la movilización «endógena» local de recursos y habilidades para la promoción de territorios competitivos e innovadores como condición de éxito en un ambiente internacionalizado.

Así, lo esencial de las estrategias territoriales se basa en el desplazamiento de la importancia de los factores que hacen al potencial de desarrollo: de los recursos naturales y las ventajas estáticas a las ventajas dinámicas, basadas en la capacidad de innovación, ya que si bien son las empresas las que compiten en los mercados globales, los factores que contribuyen a construir y renovar su competitividad están principalmente asociados a sus bases territoriales.

Sin perjuicio de estos argumentos, sin embargo, la capacidad que pueden mostrar los territorios y sus instituciones para enfrentar con relativo éxito los procesos de apertura y globalización es muy diversa y de ello es de lo que se trata de dar cuenta en el capítulo siguiente, de forma tal de contrastar estas propuestas con la realidad concreta que presenta el desigual panorama territorial en el continente latinoamericano.

² Ya en una publicación del año 1993 Schmitz y Musyck, planteaban, en relación con los distritos industriales como nuevas formas de organización de la producción sobre los territorios, que los principales atributos de éstos eran la proximidad geográfica, especialización sectorial, capacidad exportadora, competencia sobre la base de innovación antes que bajos salarios, identidad sociocultural que facilita las relaciones inter e intraempresariales, activas organizaciones cooperativas de autoayuda, y activos gobiernos regionales y municipales que estimulan las capacidades innovativas de la industria local y el fortalecimiento de su inserción internacional. Asimismo, en otra publicación del año 1994, Maggi, argumentaba que “el proceso de “creación de factores avanzados de competitividad” implica necesariamente un fortalecimiento de los diferentes actores a nivel regional, y de los espacios de articulación entre ellos, para hacer frente a los requerimientos, que en esta fase son diversos: fortalecimiento de la red de formación laboral y calificación técnica vinculada a las vocaciones regionales; búsqueda conjunta de soluciones para problemas ambientales, tecnológicos o de infraestructura; asesoría a la formación de nuevas empresas y posterior articulación con el sector financiero entre otros”.

II. Crecimiento, convergencia y disparidades territoriales

Un primer factor a tener en cuenta en términos de las diferentes capacidades que presentan los territorios, se refiere a los análisis de convergencia territorial que vienen a contextualizar una vieja preocupación de los estudiosos de los temas regionales relativa a las desigualdades territoriales y a su comportamiento a través del tiempo en el sentido de averiguar si ellas tenderán a incrementarse, permanecer constantes o, idealmente, a desaparecer. Esta preocupación está fuertemente relacionada con las diversas teorías sobre el crecimiento económico y que en su versión neoclásica postulaban la existencia de mecanismos automáticos mediante los cuales la convergencia se produciría en algún momento, versus aquellos que sostienen la necesidad de una intervención decidida en favor de la corrección de dichas disparidades, lo que está estrechamente asociado a investigar los factores que posibilitarían imprimir un mayor dinamismo de crecimiento a las regiones más pobres de un determinado país.³

³ Para una lectura detallada de este tema y de su aplicación a distintos países y regiones, véase, Mancha Navarro T. y D. Sotelsek Salem (2001).

Uno de los autores que ha reanimado fuertemente esta discusión a partir de la década de los noventa ha sido Sala-i-Martin que en uno de sus trabajos, respecto de los conceptos de convergencia señala: “A mediados de los ochenta, los nuevos teóricos del crecimiento endógeno⁴ argumentaron que el supuesto de rendimientos decrecientes del capital llevaba al modelo neoclásico a predecir la convergencia entre naciones. Por el contrario, los rendimientos constantes del capital subyacentes en todos los modelos de crecimiento endógeno comportan la predicción de la no convergencia. El estudio empírico de la hipótesis de convergencia se presentaba, pues, como una manera sencilla de decir cuál de los dos paradigmas representaban una mejor descripción de la realidad”. El propio Sala-i-Martin, más adelante en su libro argumenta que, sin embargo, “a principios de los años noventa, los economistas neo-clásicos hicieron su propia contrarrevolución. Sala-i-Martin (1990), Barro y Sala-i-Martin (1991, 1992a, 1992b) y Mankiw, Romer y Weil (1992) negaron el hecho de que el modelo neoclásico hiciera la predicción de convergencia y negaron, por tanto, que la evidencia presentada hasta entonces pudiera ser utilizada en contra del modelo neoclásico”.⁵

Más allá de la interesante discusión teórica y continuas evidencias empíricas que se han generado, lo que interesa destacar en este capítulo son, al menos, dos de las definiciones de convergencia que se pueden utilizar y, que en este caso, tienen por propósito indagar qué ha pasado en alguno países de América Latina en términos de la evolución de sus respectivos territorios. Una de ellas es la llamada convergencia Beta que afirma que hay convergencia si las economías pobres crecen más que las ricas. El otro concepto es el de convergencia Sigma según el cual hay convergencia si la dispersión de la renta real per cápita entre grupos de economías tiende a reducirse en el tiempo.⁶

En primer lugar, se revisa qué ha pasado en términos de convergencia territorial, es decir en términos de analizar si el crecimiento regional ha sido convergente, neutro o divergente en los períodos analizados. Es decir, interesa averiguar si las regiones más pobres están creciendo o no a tasas mayores que las más ricas y, por tanto, comprobar si hay mayor equidad en el crecimiento regional a escala nacional. Esta verificación, como ya se comentaba, se hace en términos de la convergencia sigma (S) y de la convergencia beta (B). En ambas situaciones se utiliza el producto interno bruto per cápita (PIB) y mientras el primer método señala que hay convergencia en la medida que la dispersión del PIB real per cápita se reduce en el tiempo, es decir que las disparidades interregionales tienden a disminuir, el segundo se refiere a la velocidad de la convergencia, es decir al tiempo que tomaría para que las regiones más pobres alcanzaran a las más ricas. En este último caso, por tanto, existe convergencia beta entre las regiones si se encuentra una relación inversa entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita y el nivel inicial de PIB, es decir si las regiones relativamente más pobres tienden a crecer más rápido que las regiones más ricas.

El Gráfico 1 presenta los resultados de la convergencia sigma para varios países; cuando el indicador es cercano a 1 las disparidades son muy acentuadas y cuando es cercano a 0 hay un mayor grado de igualdad territorial. Las series de tiempo son distintas, ya que como se puede observar para Perú, Brasil y Chile se han obtenido series largas de tiempo, mientras que para

⁴ El término crecimiento endógeno aquí hace alusión a la incorporación del progreso técnico como un proceso endógeno del modelo asociado a los gastos en I & D; a diferencia de los postulados anteriores del modelo neo-clásico de Robert Solow cuya característica principal era considerar el progreso técnico como un factor exógeno, con una función de producción caracterizada por la existencia de sustituibilidad entre los factores de la producción, rendimientos constantes a escala y rendimientos decrecientes de los factores de producción variables.

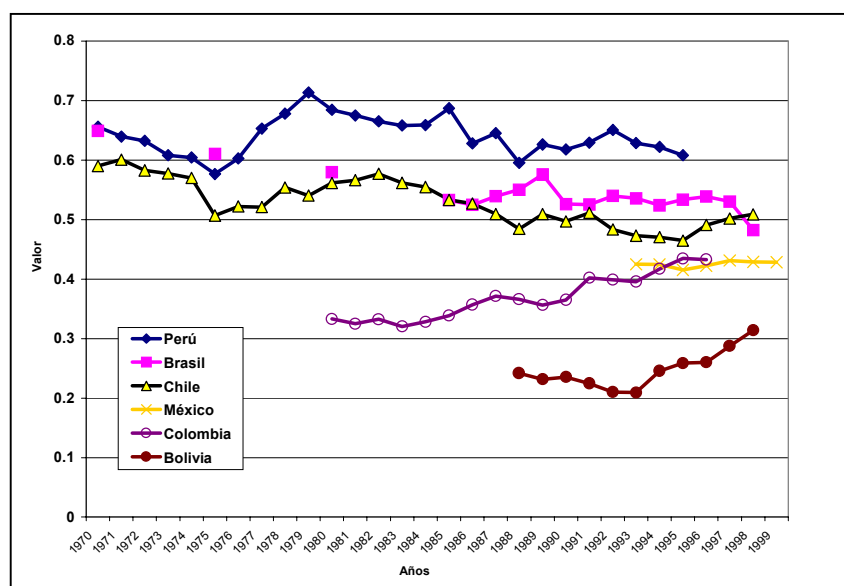
⁵ Sala-i-Martin, X. (2000) Las referencias citadas por el autor en su libro son: Sala-i-Martin, X. (1990), “On Growth and States”, tesis doctoral no publicada, Harvard University”; Barro, R. y X. Sala-i-Martin (1991), “Convergence across States and Regions”, Brookings Papers on Economic Activity, no 1, 107-182; Barro, R. y X. Sala-i-Martin (1992a), “Convergence”, Journal of Political Economy, 100, 223-251; Barro, R. y X. Sala-i-Martin (1992b), “Regional Growth and Migration: A Japan-United States Comparison”, Journal of the Japanese and International Economies, 6, 312-346; Mankiw, N. G., Romer, D. y D. N. Weil (1992), “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, Quarterly Journal of Economics, 107, 2, 407-437.

⁶ El primero en utilizar estas definiciones fue Sala-i-Martin (1990), op.cit.

México la serie es muy corta ya que abarca tan sólo desde 1993 a 1999; en el caso de Colombia va de 1980 a 1996 y la de Bolivia va de 1988 a 1998. Es decir, adicionalmente a los problemas de obtener información desagregada regionalmente, está el inconveniente de que las series no son uniformes para todos los países y que además algunas no son todo lo actuales que se quisiera. Sin perjuicio de esto, es mejor tener algo, a no tener nada y ver qué se puede decir con esta información limitada.⁷

Se puede observar que las mayores disparidades regionales se presentan para Perú, seguido de Brasil, Chile, México, Colombia y Bolivia. Este último además de presentar los grados de desigualdad más bajos entre regiones, es el país de menor desarrollo relativo de los analizados lo que podría interpretarse como que esta condición va de la mano con desarrollos territoriales bajos en todos sus Departamentos. En todo caso, se puede observar, a partir del año 1994, una tendencia creciente al aumento de las disparidades territoriales en este país.

Gráfico 1
CONVERGENCIA SIGMA (S) PARA DISTINTOS PAÍSES
Desviación estándar de los logaritmo natural del PIB per cápita



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Para Brasil solo se dispone de datos para los años 1970, 1975, 1980 y entre 1985 y 1998.

En el Perú se observa que el indicador, entre los años 1970 y 1995 se mueve, con fluctuaciones entre 0.60 y 0.70, observándose una pequeña disminución de las disparidades (mayor convergencia) entre los años 1970 y 1976, año a partir del cual aumentan para después entrar en una tendencia de disminución hasta el año 1989 y nuevamente comenzar lentamente a aumentar. Los períodos de mayor convergencia en el caso peruano parecen coincidir con épocas de crisis económicas muy acentuadas a nivel nacional como son los casos de los años 1982-1983 y 1988-1989, es decir convergencia asociada a un pobre desempeño económico en estos períodos.

⁷ En el Anexo se presenta toda la información estadística que ha servido de base para realizar estos cálculos, así como aquella que se utiliza en los demás análisis que se presentan más adelante.

En el caso de Brasil los valores se mueven entre 0.50 y 0.60 en el período 1970-1997 y también se aprecian fluctuaciones que no señalan una tendencia clara al aumento o disminución de las disparidades. En el caso de Chile se observa una muy leve disminución de las disparidades a partir del año 1983, que paradójicamente también coincide con una época de gran crisis económica en el país, tendencia que se revierte a partir del año 1996. Para México, la serie es muy corta y muestra prácticamente constante la situación en términos de desigualdades territoriales entre los años 1993 y 1999; mientras que para Colombia se aprecia un continuo incremento de las disparidades territoriales entre los años 1980 y 1996.

En resumen, de la información contenida en el Gráfico 1 se puede decir que las disparidades territoriales en los países analizados presentan una tendencia ya sea a la mantención o a aumentar levemente en el tiempo, y que cuando ellas disminuyen esto tiende a coincidir con períodos de crisis económicas, lo que hace pensar que ello se debe más a la caída brusca del crecimiento de las regiones más ricas que a políticas explícitas que apunten a incentivar el crecimiento de las regiones más atrasadas.

La información del Gráfico 1 se puede relacionar con la del Cuadro 1, que presenta los resultados de la Convergencia Beta, la misma que indica la velocidad de convergencia.⁸

Cuadro 1
ANÁLISIS DE CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA SUBNACIONAL (BETA)

Período	Tiempo para reducir brecha a la mitad	Período	Tiempo para reducir brecha a la mitad
PERÚ		MÉXICO	
1970-1980	No convergen	1993-1999	No convergen
1980-1990	51 Años		
1990-1995	No convergen		
1970-1995	No convergen		
BRASIL		COLOMBIA	
1970-1980	35 Años	1980-1996	No convergen
1980-1990	48 Años	1990-1996	No convergen
1990-1997	No convergen		
1970-1997	54 Años		
CHILE		BOLIVIA	
1970-1980	No convergen	1990-1998	No convergen
1980-1990	53 Años	1988-1998	No convergen
1990-1998	No convergen		
1970-1998	61 Años		

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que, en general, las velocidades de convergencia obtenidas son extraordinariamente bajas. En el caso de Chile, en el período largo, entre 1960 y 1998, los resultados del modelo señalan que tomaría 61 años reducir a la mitad la brecha de productos per cápita entre regiones, mientras que si el modelo se aplica para el período 1990-1998, uno de los de mayor crecimiento económico en la historia del país y que se podría considerar de plena operación de las fuerzas de la globalización, no hay evidencias de convergencia entre los territorios subnacionales.

Una situación similar se presenta en el caso de México que para el período 1993-1999 el modelo no arroja evidencias de que haya convergencia. Lo mismo ocurre para Bolivia en los períodos considerados y para Perú en el período 1990-1995 en el sentido de que no hay indicios de convergencia, situación que se reitera para Colombia tanto en la serie 1980-1996 como en la de

⁸ El cuadro más detallado con los resultados de la regresión no lineal para los distintos países analizados se presenta en el Anexo.

1990-1996. En el caso de Brasil cuando hay evidencia de convergencia, los años que tomaría reducir a la mitad las brechas va aumentando desde 35 años en el período 1970-1980 a 54 años en el período 1970-1997. Cuando se toma en forma aislada el período 1990-1997, a pesar de que el coeficiente no es significativo, no hay evidencia de convergencia.

En resumen, de los datos referidos a la década de los 90 la evidencia estadística no muestra signos de convergencia lo que estaría denotando una mantención, sino acentuación, de las disparidades territoriales.

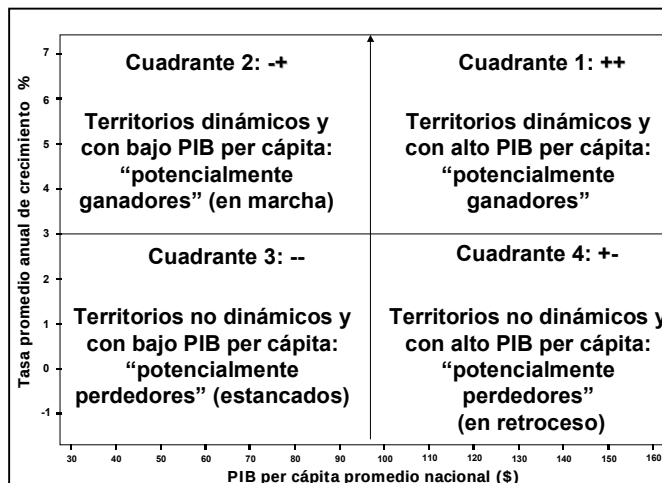
Estos resultados son coherentes con los de la Convergencia Sigma que mostraban que en todos los casos analizados las disparidades territoriales o bien se mantenían o bien tendían a aumentar.

III. Tipologías de territorios según sus dinámicas de crecimiento

De la presentación del capítulo anterior se puede concluir que no hay evidencias de convergencia territorial en los distintos países analizados y, por tanto, sería útil insistir en tener un diagnóstico que permitiera conocer más detalladamente las características de las distintas economías regionales y que podrían explicar, en alguna medida, este comportamiento. Para ello, en este capítulo se propone una clasificación de estas regiones en una tipología de territorios, algunos de los cuales se pueden denominar ricos y pobres, o ganadores y perdedores, de forma tal de buscar una explicación económica más precisa al por qué de su condición. Siguiendo este procedimiento se podrían tratar de detectar cuáles son los atributos que hacen a un territorio ganador, o por oposición, cuáles son las falencias que determinan que otros sean perdedores de forma tal de avanzar en la identificación de políticas explícitas que permitieran a estos últimos converger hacia estados de mayor crecimiento y desarrollo.

Con base en la información disponible, se ha generado el Gráfico 2,⁹ en el cual se produce el cruce de los dos ejes cartesianos que determinan la configuración de cuatro cuadrantes, con distintas dinámicas de crecimiento, y que permiten aventurar una interpretación de lo que está pasando en los distintos territorios de los países analizados. Los territorios correspondientes a cada cuadrante se presentan en el Gráfico 2 y su posible interpretación es la siguiente:

Gráfico 2
TIPOLOGÍAS DE EVOLUCIÓN ECONÓMICA REGIONALES
(En comparación con medias de crecimiento y PIB per cápita)



Fuente: Elaboración propia.

A. Territorios dinámicos y con alto PIB per cápita, "potencialmente ganadores"

Corresponden a territorios que han crecido por sobre la media nacional y que tienen productos per cápita también superiores a la media nacional. Se trataría, por tanto, de territorios que se podrían considerar como los de comportamiento más exitoso frente a los procesos de globalización.¹⁰

⁹ La explicación más detallada de la construcción del Gráfico 2 es la siguiente. La recta horizontal del eje de las abscisas (x) corresponde a la tasa promedio de crecimiento del PIB a nivel nacional para el período considerado. De esta forma, las regiones que se ubiquen por encima de este eje serán aquellas que hayan crecido por sobre la media nacional. En el ejemplo del Gráfico 2 se plantea que la economía nacional creció, en un determinado período, al 3% promedio anual. Por tanto, las regiones que se ubiquen por arriba de este crecimiento promedio serán consideradas regiones dinámicas y ellas corresponden a los cuadrantes 1 y 2. La recta vertical del eje de las ordenadas (y) corresponde al PIB per cápita promedio a nivel nacional, de forma tal que los territorios que se ubiquen a la derecha de este eje tendrán un PIB per cápita superior a la media nacional. En el ejemplo del mencionado gráfico, el PIB per cápita promedio a nivel nacional es de 100 unidades monetarias, y por tanto las regiones que tengan PIB promedios por encima de éste serán consideradas como de alto PIB per cápita que corresponden a los cuadrantes 1 y 4. Como se puede deducir, el cuadrante 3 es el de peor desempeño económico ya que en él se ubican las regiones que han crecido por debajo de la media nacional y que tienen PIB per cápita también por debajo del promedio nacional.

¹⁰ En realidad, esta clasificación persigue, en primera instancia, tratar de buscar interpretaciones a lo que está pasando en términos regionales en los distintos países, y en este sentido, este esquema de análisis probablemente abrirá una serie de preguntas para las cuales será necesario procesar otra información si se pretende dar una respuesta acertada. Se habla de regiones "potencialmente" ganadoras ya que por la dinámica misma de los acontecimientos económicos ser ganador hoy día no significa, necesariamente, serlo mañana; esa es una situación que para mantenerla requiere de políticas y actitudes muy proactivas frente al proceso de internacionalización de la economía mundial.

Estos territorios corresponden a zonas geográficas potencialmente ganadoras que acentúan o extienden su diferencia o brecha respecto de las regiones o territorios de menor desarrollo relativo.¹¹

Cuadro 2

TIPOLOGÍA DE TERRITORIOS DE PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA

2. REGIONES DINÁMICAS Y CON BAJO PIB PER CÁPITA		1. REGIONES DINÁMICAS Y CON ALTO PIB PER CÁPITA	
PERÚ	HUANCA-VÉLICA, HUANUCO, CUZCO, CAJAMARCA, PUNO, AYACUCHO	PERÚ	MOQUEGUA, PASCO, AREQUIPA, LIMA, CALLAO, LAMBAYEQUE, JUNIN, ICA, LA LIBERTAD
BRASIL	MINAS GERAIS, MATO G. DO SUL, MATO GROSSO, GOIAS, PERNAMBUCO, CEARÁ, RIO G. DO NORTE, PIAUÍ, MARANHÃO	BRASIL	D. FEDERAL, RIO DE JANEIRO, RIO G. DO SUL, ESPÍRITO SANTO, PARANÁ
CHILE:	AYSÉN, MAULE, LOS LAGOS	CHILE	ANTOFAGASTA, ATACAMA, TARAPACA, METROPOLITANA
MÉXICO	DURANGO, PUEBLA, MICHOACAN, TLAXCALA, ZACATECAS, YUCATAN, GUANAJUATO	MÉXICO	D.F., NUEVO LEON, CHIHUAHUA, COA-QUERETARO, SONORA, TAMULIPAS, AGUAS CALIENTES, COLIMA
COLOMBIA	CALDAS, CESAR	COLOMBIA	CUNDINAMARCA, BOGOTÁ, VALLE DEL CAUCA
		BOLIVIA	PANDO, URURO, TARIJA
3. REGIONES POCO DINÁMICAS Y CON BAJO PIB PER CÁPITA		4. REGIONES POCO DINÁMICAS Y CON ALTO PIB PER CÁPITA	
PERÚ	APURIMAC, PIURA, ANCASH, TUMBES, SAN MARTIN, AMAZONAS	PERU	TACNA, MADRE DE DIOS, LORETO
BRASIL	PARAIBA, ACRE, BAHÍA, SERGIPE, ALAGOAS, AMAPA, PARÁ, RONDONIA, RORAIMA	BRASIL	SAO PAULO, SANTA CATARINA, AMAZONAS
CHILE	ARAUCANIA, COQUIMBO, G. B. O'HIGGINS, VALPARAISO, BIO-BIO	CHILE:	MAGALLANES
MÉXICO	CHIAPAS, VERACRUZ, OAXACA, HIDALGO, SAN LUIS P., MEXICO, GUERRERO, NAYARIT, TABASCO, SINALOA, MORELOS	MÉXICO	QUINTANA ROO, CAMPECHE, BAJA CALIFORNIA SUR, BAJA CALIFORNIA, JALISCO
COLOMBIA	SUCRE, NARIÑO, MAGDA, BOLIVAR, BOYACÁ, TOLIMA, ATLÁN., HUILA, N. DE SN, CAQUETÁ, CÓRDOVA, QUINDÍO, RISARA., CAUCA, CHOCÓ	COLOMBIA	NUEVOS DEPTOS, LA GUAJIRA, ANTIOQUIA, SANTANDER, META
BOLIVIA	POTOSI, CHUQUISACA, BENI, LA PAZ	BOLIVIA	SANTA CRUZ, COCHABAMBA

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de este cuadrante, el de los “potencialmente ganadores”, es posible, a su vez, diferenciar 4 situaciones que explican su alto dinamismo relativo en cuanto a PIB per cápita:

- En primer lugar, un grupo de territorios fuertemente vinculados a recursos naturales en los cuales el mayor dinamismo relativo obedece principalmente a la explotación de sectores primarios y al aprovechamiento de estas ventajas comparativas en el contexto de una mayor apertura de mercados y globalización. Es el caso del dinamismo de Pasco en Perú, asociado fundamentalmente a la minería y agricultura; el fuerte crecimiento de Tarapacá, Antofagasta y Atacama en Chile, a causa principalmente de la minería; Colima en México (Minería); Nuevos Departamentos (Minería) y La Guajira (Minería) en Colombia; y las Provincias de Oruro y Tarija (hidrocarburos) en Bolivia como consecuencia de la minería.

En el caso de Chile, Antofagasta, Atacama, Tarapacá se encuentran localizadas en el extremo norte del país. La característica común de ellas es que son, en general, regiones mineras asociadas a la explotación de cobre. La Región de Antofagasta (II) tiene desde hace mucho tiempo una clara vocación exportadora, con ventajas comparativas muy explícitas en base a sus recursos naturales que le han significado una fuerte inversión extranjera. En términos de

¹¹ En el anexo de este capítulo se presentan los gráficos por países con los resultados obtenidos para cada país analizado, los mismos que se resumen en el cuadro 2. En éste se han colocado los territorios subnacionales representativos de cada situación para los seis países, ordenados de mayor a menor dinamismo regional en el caso los cuadrantes 1 y 2, y tratando de relevar la situaciones de mayor deterioro en los casos de los cuadrantes 3 y 4. Los casos tipificados se presentarán haciendo más énfasis en la situación de las regiones de Chile para las cuales se tienen un conocimiento territorial más profundo debido a que se dispone de un mayor acervo de información estadística desagregada territorialmente. Sin embargo, en la siguiente sección se complementará este análisis con algunos indicadores sociales regionales que se han obtenido, con la sola excepción del Perú, para todos los países considerados.

exportaciones, sobre un total de 15 252 millones de dólares para el año 1999, la Región de Antofagasta (II) participaba con un 26.1%, la Región de Tarapacá (I) con un 6.4% y la de Atacama (III) con un 6.1%. En términos de inversión extranjera materializada, por ejemplo, la Región de Tarapacá (I) pasó de tan sólo 68 millones de dólares en el período 1974/1989 a casi 3 000 millones de dólares en el período 1990/2000 millones incrementándose en más de 43 veces. Igualmente espectacular fue el incremento en la Región de Atacama (III) que pasó de 67 millones de dólares en 1974/1989 a 1 421 millones de dólares en la década de los noventa. En la Región de Antofagasta (II) el salto es igualmente importante, ya que pasó de 665 millones de dólares a 5 161 millones de dólares entre ambos períodos. En las cuatro regiones del norte del país Tarapacá (I), Antofagasta (II), Atacama (III), y si se agrega Coquimbo (IV), más del 94% de la inversión extranjera es en minería. La minería en su conjunto ha concentrado en Chile el 35% de la inversión extranjera en el período 1974/2000, constituyéndose, en este sentido, en el sector de inversión externa más importante del país.¹²

- ii. En segundo lugar, se encuentra un grupo de territorios que explican su fuerte dinamismo al complementar el aprovechamiento de las ventajas comparativas asociadas a sectores primarios con el desarrollo de los sectores de la industria manufacturera y algunos casos también sectores terciarios. Este es el caso de Arequipa en Perú, en el cual crecen fuertemente los sectores de la agricultura, minería, industria manufacturera, comercio y otros servicios; Nuevo León (agricultura, industria manufacturera, transporte y comunicaciones y servicios comunales, sociales y personales) en México; los departamentos del Valle del Cauca (silvoagropecuario y pesca, industria manufacturera y servicios personales), Cundinamarca y Santander (silvoagropecuario y pesca, e industria manufacturera) en Colombia; y Pando (minería, industria manufacturera y construcción) en Bolivia.
- iii. En tercer lugar, se ubican territorios cuyo crecimiento está sustentado en industria y servicios. Este es el caso de Lambayeque (industria manufacturera y comercio) en Perú; región metropolitana (industria manufacturera, comercio, y transporte y comunicaciones) en Chile; Aguas Calientes, Cohauila de Zaragoza, Chihuahua, Querétaro de Arteaga y Tamaulipas en México que crecen fundamentalmente debido al dinamismo tanto de la industria manufacturera como de los sectores comercio, y transporte y comunicaciones.¹³

Por último, se presentan algunos casos en que no es tan claro el sector que lidera el dinamismo del territorio o que en términos per cápita se ven favorecidos en términos relativos por el menor crecimiento poblacional que se ha experimentado en ese territorio como es el caso del Distrito Federal en México.

¹² En términos de la evolución de la población en situación de pobreza en Chile, a nivel nacional ésta alcanzaba al 38.6% en 1990 y había disminuido hasta el 20.6% para el año 2000, registrándose una baja generalizada en todas las regiones del país, la misma que fue muy significativa en la región de Antofagasta que pasó de un 34.2% de pobres en 1990 a un 13.9% en el año 2000, registrando una de las mayores disminuciones en el concierto nacional. Atacama (III) y Tarapacá (II), en cambio, redujeron su pobreza en porcentajes inferiores a la media nacional. El caso de esta última es el más extremo ya que es la que menos disminuye la pobreza en el período 1990-2000, a pesar de que era claramente ganadora en términos producto, exportaciones e inversión extranjera. Efectivamente, la región en el año 1990 tenía un 28.3% de población en situación de pobreza, y como tal en ese año era la región que menos pobreza tenía. Sin embargo, para el año 2000 a pesar de que la pobreza había disminuido a un 20.9% de la población, Tarapacá (I) había pasado a ser la sexta región más pobre, entre 13, en el país.

¹³ Las situaciones descritas en los literales ii. y iii. tienen en común un mayor crecimiento de los sectores secundarios y terciarios. En el caso de la Región Metropolitana en Chile, ésta experimenta un fuerte proceso de terciarización de su economía. Esta es la región capital del país, que constituye el mayor centro financiero nacional y, por tanto, con fuertes vínculos con la economía global, a lo que además agrega importantes desarrollos en sectores como industria y minería. Además, es la región que tiene la estructura de exportaciones más diversificada y como tal tiene ganancias en muchos sectores lo que es un indicio claro de que no sólo se ha terciarizado sino que sigue siendo una importante productora y exportadora, particularmente, en sectores manufactureros de mayor complejidad tecnológica. En ella, se ha concentrado el mayor monto de inversión extranjera materializada en el período 1990/2000 (31%) el mismo que asciende a 12 000 millones de dólares. Adicionalmente, ha sido una de las regiones que más ha disminuido, entre 1990 y el 2000, la población en situación de pobreza la que pasó de un 33% a un 16.1% entre ambos años.

En resumen se puede plantear que en este cuadrante se pueden encontrar algunas situaciones que se podrían tipificar en los términos siguientes:

- Aprovechamiento de ventajas comparativas muy explícitas y marcadas como es el caso de la minería, lo que les ha permitido atraer inversiones y proyectarse al mundo a través de sus exportaciones. La apertura al capital privado habría sido favorable para este tipo de territorios que compiten básicamente a partir de una ventaja natural. Sin embargo, no pareciera que el tramado del tejido productivo y de servicios se haya densificado y diversificado de una manera tal que pudieran constituirse efectivamente “clusters” territoriales. En otras palabras, siendo hoy día territorios dinámicos, está por verse si serán capaces de construir ventajas competitivas avanzadas. Estos territorios podrían ser clasificados como **potencialmente ganadores con recursos naturales exportables**.
- Asimismo en esta categoría se encuentran las áreas metropolitanas que han concentrado normalmente a través del tiempo mucha actividad económica y que se han transformado en centros financieros importantes y capitales de servicios: regiones con ciudades capitales o con grandes ciudades, que han tenido un significativo proceso de terciarización de su economía y cuyo entorno urbano es la principal conexión del país con los mercados financieros internacionales. Estas podrían ser clasificadas como **regiones potencialmente ganadoras que albergan Áreas Metropolitanas**.

B. Territorios dinámicos y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadores”, en marcha

Territorios que han crecido por sobre la media nacional y que tienen productos per cápita inferiores a la media nacional. Se trata de regiones que podrían ser algo más pobres o atrasadas que las demás (lo que se refleja en su PIB per cápita inferior), que están registrando una buena dinámica de crecimiento y, en este sentido, se están aproximando a una situación más cercana a la convergencia con territorios más dinámicos.

Estos territorios que si bien presentan un PIB per cápita inferior a la media de su respectivo país, si su mayor dinamismo relativo se sostiene en el tiempo podrían reducir la distancia respecto de los territorios más desarrollados.

De los territorios que se ubican en este cuadrante, también es posible diferenciar, al menos, cuatro situaciones que explican su fuente de crecimiento:

- Territorios que explican su dinamismo por el mayor desarrollo y aprovechamiento de ventajas comparativas asociadas a la explotación de recursos naturales. Este es el caso de La Libertad (silvoagropecuario), Cuzco (minería) y Cajamarca (minería) en Perú; las regiones de Aysén (pesca y minería) y de Los Lagos (pesca) en Chile;¹⁴ y el Departamento de Caldas (silvoagropecuario y pesca) en Colombia.
- En una segunda categoría, complementando el dinamismo y desarrollo de actividades primarias y secundarias, sumado, en algunos casos a actividades terciarias, como fuente del mayor crecimiento relativo del territorio se encuentran la Región del Maule (silvoagropecuario e industria manufacturera) en Chile; y el Estado de Michoacán de

¹⁴ En el caso de Chile, Aysén y Los Lagos vienen experimentando transformaciones interesantes en la década de los años 90. La Región de Aysén (XI) ha tenido un crecimiento espectacular de la pesca y de la industria de alimentos asociada a ella, situación que es similar con la Región de Los Lagos (X) que tiene un crecimiento particularmente importante en pesca y más específicamente relacionado con la evolución de la industria del salmón (al igual que en Aysén) que ha llevado al país a transformarse en el segundo productor a nivel mundial sólo después de Noruega. En términos de inversión extranjera, la Región de Aysén (XI), a pesar de ser muy pequeña tiene un extraordinario crecimiento entre los períodos 1974/1989 y 1990/2000, lo que la destaca como una región emergente en este sentido, siendo además una de las que más disminuye sus niveles de pobreza que pasan de un 31% en el año 1990 a un 14.3% en el año 2000.

Ocampo (silvoagropecuario y pesca, e industria manufacturera) en México. En el caso de la Región del Maule (VII) estas actividades, preferentemente exportadores, están conectadas a la producción de frutas y vinos.

- iii. En una tercera categoría, se encuentran territorios en que es fuerte el desarrollo de la industria manufacturera y algunos sectores terciarios que son los que explican el fuerte dinamismo relativo de territorio. Aquí se encuentran Durango (industria manufacturera y comercio), Puebla (industria manufacturera y comercio) y Zacatecas (industria manufacturera construcción y electricidad, gas y agua) en México.
- iv. Finalmente, en una cuarta categoría se ubica Potosí en Bolivia en la cual el crecimiento económico está liderado principalmente por el sector electricidad, gas y agua, contribuyendo también a su mejor posición relativa en cuanto a crecimiento del PIB per cápita su tasa de crecimiento poblacional negativa durante el periodo de análisis.

En general, se trata de territorios que han iniciado interesantes procesos de crecimiento asociados a nuevas tecnologías y a un cierto tipo de reconversiones productivas más recientes,¹⁵ aprovechando ventajas comparativas que estaban latentes y que se pueden expresar tanto en términos de una base económica principalmente primario exportadora o que a partir de recursos locales pueden agregar valor a sus procesos productivos, y que podrían ser tipificadas como territorios potencialmente ganadores que gracias a la globalización han potenciado recursos locales latentes.

C. Territorios no dinámicos y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedores”, estancados

Este cuadrante es exactamente el opuesto del cuadrante 1. En él se ubican territorios que han crecido por debajo de la media nacional y cuyos productos per cápita también están por debajo del promedio nacional. Se los ha denominado “estancados” debido a que se asume, que a no mediar acciones de políticas pública explícitas, se trata de territorios que al tener un escaso dinamismo económico su situación relativa tiende a empeorar y, por lo tanto, pueden ser considerados como “potencialmente perdedores”.

De mantenerse la tendencia, estos territorios incrementarán su rezago, distanciándose aún más de los territorios de mayor progreso.

La situación de estos territorios se puede clasificar en tres categorías:

- i. En la primera se ubican aquellos territorios altamente dependientes de actividades primarias en decadencia como es el caso de la agricultura tradicional o de algún tipo de explotación minera en extinción o de baja productividad. Es el caso de Amazonas, Apurímac y Puno en Perú; la Región de La Araucanía en Chile; Nariño, Sucre, Cauca y Córdoba en Colombia; y Beni en Bolivia. Como consecuencia de crisis en el sector minero ya sea por agotamiento del recurso y/o baja productividad, se encuentran Uyacali en Perú, el Chocó en Colombia, y Chuquisaca en Bolivia.¹⁶

¹⁵ Como por ejemplo, las nuevas tecnologías de explotación minera que han revalorizado depósitos cuya explotación no era rentable anteriormente.

¹⁶ En el caso de la Araucanía (IX) en Chile, fuertemente especializada en agricultura y con la mayor proporción de población indígena del país, contribuye con apenas el 0.1% de las exportaciones nacionales, y en los sectores en los que algo exporta (forestales, muebles y bebidas y alcoholes) ha experimentado fuertes retrocesos en los últimos años. Es, por otra parte, persistentemente la región con más pobreza en el país, la misma que a pesar de haber disminuido se mantenía para el año 2000 en un 32.7%.

- ii. En una segunda categoría se ubican territorios que explican su bajo dinamismo no sólo por el lento crecimiento o retroceso en la actividad productiva de algún sector primario sino que también por un fuerte proceso de desindustrialización a consecuencia de la baja competitividad de algunas industrias básicamente orientadas al consumo local. Este es el caso del Departamento de Ancash en Perú; las regiones del Biobío y Valparaíso en Chile; el Estado de Nayarit en México; y el Departamento del Norte de Santander en Colombia.¹⁷
- iii. En tercer lugar, se ubican los territorios “potencialmente perdedores” a consecuencia del estancamiento o moderado crecimiento de un mayor número de actividades vinculadas fundamentalmente a la industria manufacturera y a sectores terciarios. Este es el caso de los Estados de Chiapas (industria manufacturera y comercio), Veracruz (industria manufacturera, transporte y comunicaciones, y comercio), Guerrero (comercio), Tabasco (transporte y comunicaciones, comercio e industria manufacturera), Oaxaca (industria manufacturera, transporte y comunicaciones y servicios financieros y de seguros) en México; las Provincias de Beni (silvoagropecuaria y establecimientos financieros y seguros) y La Paz (minería, industria manufacturera y establecimientos financieros y seguros) en Bolivia.

En resumen se puede plantear que en este cuadrante se tipifican las siguientes situaciones:

- Territorios con estructuras industriales que fueron muy protegidas, cuya actividad económica ha venido en constante retroceso, que no han sido capaces de reconvertir su aparato productivo y para los cuales la apertura y la globalización siguen siendo una amenaza. Sin embargo, coexisten al interior de ellos territorios locales que podrían constituir interesantes espacios de cambio e innovación. En definitiva, se los podría clasificar como **territorios potencialmente perdedores que se han desindustrializado y no han sido capaces, en toda su magnitud, de reconvertir sus economías locales.**
- Territorios agrícolas tradicionales que han estado normalmente rezagados, algunos de ellos con fuerte presencia de poblaciones indígenas, que demandan una fuerte preocupación por parte del estado central en términos de políticas compensatorias que atenúen su deterioro e identifiquen programas de recuperación específicos a cada situación concreta. Estos podrían clasificarse como **territorios potencialmente perdedores con economías rurales de baja productividad y con escaso capital humano que no se logran insertar en la economía global.**

¹⁷ Valparaíso (V) y Biobío (VIII) en Chile han experimentado fuertes procesos de desindustrialización en sus economías, que se remontan al año 1974 cuando el país comenzó en forma abrupta un proceso continuo de desgravación arancelaria e inició los procesos de apertura en el continente. Estas economías regionales no han logrado, al menos no en la magnitud requerida, reconvertir sus economías y recuperar los espacios de producción perdidos. Estas regiones disminuyeron su participación en el PIB nacional entre 1960 y 1997, desde un 12.8% a un 8.4%, y de un 11.8 a un 8.6%, respectivamente. En términos de exportaciones, la Región de Valparaíso también ha tenido una disminución importante ya que ha pasado de un 10.4% en 1990 a un 7.4% en 1999. En ella se ha experimentado un gran retroceso en la industria del cobre, el que en alguna medida se ha visto compensado por los incrementos en las exportaciones de frutas, alimentos y vinos, que se encuentran en territorios locales, intra-regionales, que han desarrollado potenciales competitivos no despreciables.

El caso de la Región del Biobío (VIII) ha sido algo distinto ya que, al menos, ha incrementado su participación en las exportaciones en el período considerado. En este sentido, a pesar de ser considerada como “potencialmente perdedora”, en términos de comercio exterior ha presentado resultados más favorables. Ello, en gran medida, se debe a que está especializada en tres sectores que a nivel nacional tuvieron un gran dinamismo económico, que son ramas de especialización en la región, y que en conjunto constituyen el 90% de las exportaciones regionales. Estas son las ramas de Industrias de Alimentos, Forestales y Fabricación de Celulosa, Papel y Cartón. Es más, en el año 1995 la región alcanza un *peak* de 16.3 % de participación en las exportaciones nacionales. En términos de valores ello significó alcanzar exportaciones por 2 592 millones de dólares para ese año, que si se las compara con las del año 1990 determinaron una tasa de crecimiento para el período 1990-1995 de un 19.7% promedio anual. Este valor es considerablemente superior al 7.9% que se obtiene si la tasa se calcula tomando como referencia los años 1990 y 1999.

En términos de inversión extranjera, tanto Valparaíso (V) como Biobío (VIII) han tenido incrementos muy importantes principalmente en los sectores de “Electricidad, gas y agua”, “Industria”, “Construcción” y “Transportes y comunicaciones”, lo que en sí denota que hay espacios en los cuales se pueden producir procesos de recuperación. Finalmente, en términos de pobreza, la situación es mezclada. Mientras la Región de Valparaíso, que ha estado a la saga en varios otros indicadores, muestra importantes avances que la llevan a pasar de un 43% de población pobre en 1990 a un 19.2 % en el 2000, Biobío (VIII) se ubica persistentemente en el penúltimo lugar del ranking con un 27.1% de población pobre para el año 2000.

D. Territorios no dinámicos y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedores”, en retroceso

En este cuadrante se ubican las regiones o territorios que han crecido por debajo de la media nacional y que tienen productos per cápita superiores a la media nacional. Se trata de territorios a los cuales en un pasado reciente les ha ido muy bien, ya que alcanzaron altos niveles de producto per cápita, pero que han caído en períodos de contracción económica que pueden arriesgar su mejor situación relativa reciente y por ello se los denomina en retroceso.

Se pueden detectar tres tipos de situaciones:

- i. Un primer caso en el cual el lento crecimiento se asocia a actividades primarias de lento crecimiento o francamente en contracción. Este es el caso de los Departamentos de Loreto (minería) y Tacna (minería) en Perú; la Región de Magallanes en Chile; y el Departamento de Antioquia en Colombia.¹⁸
- ii. En un segundo grupo se encuentran aquellos territorios donde el lento crecimiento se explica por la pérdida de dinamismo de los sectores industriales y/o de algunos sectores terciarios. Este es el caso de los Departamentos de Monquegua (industria manufacturera), Lima y Callao (comercio y otros servicios) y Junin (industria manufacturera) en Perú; el Estado de Campeche (transporte y comunicaciones) en México; y el Departamento de Quindío (industria manufacturera) en Colombia.
- iii. Por último, se encuentran territorios que explican su lento crecimiento en el PIB per cápita no por la reducida tasa de expansión de las actividades económicas en el territorio, sino por una tasa de crecimiento poblacional muy superior a la media nacional. En otras palabras, lo más probable es que el alto PIB per cápita de estos territorios haya inducido procesos inmigratorios a tal escala que no obstante el dinamismo económico que experimentan, éste no alcanza para sostener el crecimiento poblacional que se viene dando. Este es el caso del Departamento Madre de Dios en Perú; los Estados de Quintana Roo, Baja California y Baja California Sur en México; el Departamento de Santafé de Bogotá en Colombia; y el Departamento de Santa Cruz en Bolivia.

En este cuadrante, se ubican, por tanto, territorios que han perdido dinamismo ya sea por el agotamiento de ciertos recursos naturales o por la pérdida de competitividad y/o de mercados de los mismos, es decir, se podría decir que hay una pérdida de ventajas comparativas, que pueden ser permanentes o pasajeras según sea la capacidad de reposicionamiento que se pueda ejercer desde local. Estas regiones podrían ser tipificadas como **territorios potencialmente perdedores que han retrocedido en sus capacidades competitivas**.

En el cuadro 3 se presenta una generalización de lo que podrían ser las características más relevantes de los distintos territorios definidos que junto a lo que ya se ha presentado permitirá más adelante hacer un planteamiento más acabado en términos de tipologías de territorios.¹⁹

¹⁸ Es el caso de Magallanes (XII) en Chile, que a pesar de tener un alto nivel de PIB per cápita ha experimentado un fuerte retroceso principalmente influido por el deterioro de la minería asociado a las explotaciones petroleras. A pesar de ello, muestra una evolución positiva en términos de exportaciones, principalmente asociadas a los sectores de Alimentos, Textiles y Productos Químicos Básicos. Adicionalmente, en términos de pobreza es la región que tiene el mejor desempeño ya que de tener en 1990 un 30% de población en situación de pobreza, disminuye este porcentaje hasta tan sólo un 10.9% en el año 2000.

¹⁹ Es necesario decir, que muy probablemente no haya una exacta correspondencia entre la clasificación establecida y el conocimiento “cultural” que se pueda tener de algunos de los territorios de los países presentados, en particular, cuando se utilizan algunas palabras como “potencialmente ganadores o perdedores”. A algunos, incluso, les podrá parecer que su territorio no quedó bien clasificado de acuerdo a lo que es su propio conocimiento del mismo. Aun cuando esta sensación se pueda producir lo que se busca es ver si es posible encontrar algunas tendencias o patrones de comportamiento que permitan identificar políticas públicas diferenciadas para cada territorio. Lo que sí es indudable es que si una región, departamento o estado creció por debajo de la media

Cuadro 3

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS TIPOLOGÍAS DE TERRITORIOS

2. Territorios dinámicos y con bajo PIB per cápita: “potencialmente ganadores”, en marcha Explotación de recursos naturales puestos en valor recientemente Aprovechamiento de ventajas asociadas a sectores primarios junto con el desarrollo de industrias manufactureras y también de sectores terciarios Crecimiento en base a mayor dinamismo de los sectores secundarios y terciarios	1. Territorios dinámicos y con alto PIB per cápita: “potencialmente ganadores” Vinculados a recursos naturales exportables en contexto de mayor apertura de mercados Aprovechamiento de ventajas asociadas a sectores primarios junto con el desarrollo de industrias manufactureras y también de sectores terciarios Fuerte crecimiento en base a mayor dinamismo de los sectores secundarios y terciarios.
3. Territorios no dinámicos y con bajo PIB per cápita: “potencialmente perdedores”, estancados Actividades primarias en decadencia o de baja productividad (agricultura tradicional o explotación minera en extinción) Fuerte proceso de desindustrialización como efecto de la baja competitividad de actividades manufactureras anteriores Estancamiento o bajo crecimiento de actividades industriales y terciarias	4. Territorios no dinámicos y con alto PIB per cápita: “potencialmente perdedores”, en retroceso Fuerte incidencia de sectores primarios de lento crecimiento o francamente en contracción Pérdida de dinamismo de sectores industriales y/o de algunos sectores terciarios Lento crecimiento en PIB per cápita más por fuerte inmigración que por la baja expansión de las actividades económicas

Fuente: Elaboración propia.

nacional y tiene un PIB per cápita también por debajo de la misma, ello es un hecho totalmente objetivo respecto del cual es poco lo que se puede hacer, al menos, en términos de manipulación estadística. A modo de ejemplo, se podría citar el caso de Santa Cruz en Bolivia, que desde el punto de vista del conocimiento general se sabe que es una de las regiones más dinámicas y modernas del país. Sin embargo, está clasificada en el Cuadrante 4 como región “potencialmente perdedora o en retroceso”, debido a que, a pesar de tener un alto PIB per cápita, el crecimiento promedio anual del mismo está por debajo del crecimiento medio nacional. Esto es efectivamente así. Lo que ocurre es que, en términos absolutos, la economía cruceña efectivamente ha tenido un gran dinamismo superior al del país, pero éste no ha alcanzado a compensar los grandes flujos migratorios que ha recibido y es por eso que al expresarlo en términos per cápita el mismo se ubica por debajo del promedio nacional, al cual, paradójicamente, contribuye fuertemente. Es decir, ésta es claramente una excepción a la regla de lo que puede ser el comportamiento más típico de los territorios que se tienden a ubicar en este cuadrante.

IV. Tipologías de territorios y desarrollo social

En los cuadros 4 al 9 se presenta información a nivel nacional y para cada uno de los territorios subnacionales correspondientes respecto del Ingreso Medio de Hogar (IMH), Ingreso Per Cápita (IPC), Tasa de Pobreza (TP), Tasa de Indigencia (TI) y Coeficiente de Gini (CG). Los valores obtenidos han sido procesados por la División de Estadísticas de la CEPAL y fueron calculados para el año más reciente para el cual fue posible obtener dicha información, la misma que complementa el análisis que se ha venido realizando y que estaba basado exclusivamente en la evolución del PIB, variable que ciertamente no es suficiente por lo que es importante observar estos indicadores sociales desde una perspectiva territorial.

El cuadro 4, que viene a continuación, entrega un resumen de la información por países a nivel nacional. Como se puede ver, las tasas de pobreza son muy altas en Bolivia (60.6%) y Colombia (54.9%) seguido de México (46.9%), Brasil (37.5%) y Chile (20.6%). Las tasas de indigencia muestran un escalamiento similar variando desde un 36.4% en Bolivia hasta un 5.5% en Chile.

Las mayores concentraciones de ingreso, por su parte, medidas en términos del coeficiente de Gini, se presentan en Brasil (0.640), seguido de Bolivia (0.586), Colombia (0.572), Chile (0.559) y México (0.539). En la parte derecha del cuadro 4 se presentan, además, indicadores que dan cuenta de cierto tipo de disparidades sociales nacionales pero que sólo tienen sentido en la comparación entre países. Por ejemplo, la interpretación del indicador de disparidades de

pobreza que es el más bajo en Colombia señalaría que es en este país donde la pobreza se distribuye más homogéneamente si se compara con los otros cuatro países. En Brasil, en cambio las tasas de indigencia tienen un mayor nivel de concentración sobre unos pocos territorios (0.594), respecto de los otros países considerados. Y en el caso de las disparidades en torno al coeficiente de Gini se puede observar que todos son valores muy bajos pero que según los mismos la mayor diferencia entre distribuciones de ingreso territorial la presenta Bolivia.

Cuadro 4
RESUMEN DE INDICADORES SOCIALES PARA DIFERENTES PAÍSES
DATOS NACIONALES Y DISPARIDADES SUBNACIONALES
(Tasa de pobreza, Tasa de indigencia, Coeficiente de Gini)

Indicador	Situación nacional			Disparidades subnacionales Desviación Estándar de Logaritmo Natural		
	Tasa de pobreza	Tasa de indigencia	Coeficiente de Gini	Tasa de pobreza	Tasa de indigencia	Coeficiente de Gini
Chile 2000	20.6	5.7	0.559	0.301	0.330	0.069
México 1998	46.9	18.5	0.539	0.391	1.024	0.098
Brasil 1999	37.5	12.9	0.640	0.368	0.594	0.054
Colombia 1999	54.9	26.8	0.572	0.126	0.249	0.083
Bolivia 1999	60.6	36.4	0.586	0.207	0.397	0.098

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

Teniendo esta información como referencia, los resultados por países se presentan agrupados de acuerdo a las tipologías de territorios que se definieron, en el Cuadro 2, de forma tal de ver si hay alguna consistencia y grado de correlación con la evolución económica que éstos han tenido. A continuación se hace, en forma muy breve, un análisis de los indicadores sociales de los cuadros respectivos para cada uno de los países para los que se dispuso de tal información.

A. Brasil, información social de 1999

1. Brasil, cuadrante 1, regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”

Se puede observar, cuadro 5, que con la sola excepción de Espirito Santo, los demás Estados ubicados en este cuadrante tienen, tanto del punto de vista del IMH como de IPC los más altos valores, sobre la media nacional, y además dentro de los cuatro más altos de país (Distrito Federal 1, Rio de Janeiro 3, Rio Grande do Sul 4 y Paraná 5). En términos tanto de pobreza como de indigencia, en cambio, todos los cinco Estados tienen indicadores mejores que el promedio nacional (tasa de pobreza del 37.5% y de indigencia del 12.9%) y se encuentran, más bien, entre los Estados con menores tasas de pobreza e indigencia. Aquí más bien llama la atención la situación de Paraná que teniendo un IMH y IPC más altos que los de Espirito Santo tiene tasas de pobreza y de indigencia más altas que éste (34.1% de pobreza y 10.7% de indigencia). Por otra parte, en términos de distribución de ingresos medida por el CG, con la excepción del Distrito Federal, todos los demás Estados del cuadrante tienen concentraciones de ingreso un poco menores que las del país en su conjunto. En términos gruesos, por tanto, se podría decir que los indicadores de corte más social que se presentan vienen a ratificar la condición de territorios exitosos que se le asignaban aquellos que quedaban clasificados en el cuadrante 1.

2. Brasil, cuadrante 2, regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha

Como se recordará estas regiones son aquellas que vienen evolucionando positivamente y que pueden tener posibilidades de éxito si mantienen en el tiempo los ritmos de crecimiento que han alcanzado más recientemente. En este caso, todos los Estados que quedan clasificados en este cuadrante tienen IMH e IPC por debajo de la media nacional, lo que no hace sino confirmar la aproximación que se hacía a través del PIB per cápita y refuerza la idea de que son territorios que vienen desde situaciones económicas más atrasadas. En los casos de Piauí y Maranhao se trata incluso de Estados que están en los últimos lugares de la clasificación de ingresos, y también de pobreza si se observa el indicador respectivo (66% de pobreza en ambos y 33% de indigencia en Piauí y 30% en Maranhao). Sin embargo, todos los Estados de Brasil que se encuentran clasificados en este lugar tuvieron entre los años 1990 y 1997 (para los cuales fue posible obtener la información estatal desagregada por ramas de actividad económica) ganancias netas de producto en todos los aspectos, ya sea porque la dinámica regional de sus sectores ha sido superior a la de los mismos sectores a nivel nacional, o porque sus estructuras productivas han estado especializadas en sectores que a nivel nacional han sido clasificados como de rápido crecimiento (véanse los resultados del método diferencial-estructural en el anexo).

Cuadro 5
BRASIL SOCIAL: RESUMEN DE INDICADORES POR ESTADOS. AÑO 1999

Estados	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa de pobreza		Tasa indigencia		Coeficiente de Gini	
	\$	Orden	\$	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, "potencialmente ganadoras"										
Distrito Federal	2 504	1	678	1	26.9	4	6.7	5	0.659	25
Rio de Janeiro	1 705	3	517	3	25.0	3	5.7	2	0.607	13
Rio Grande do Sul	1 583	4	476	4	27.9	6	8.6	10	0.622	19
Espirito Santo	1 185	13	324	13	27.6	5	8.5	9	0.605	11
Parana	1 424	5	399	5	34.1	11	10.7	13	0.639	23
Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, "potencialmente ganadoras", en marcha										
Minas Gerais	1 224	11	326	11	28.0	7	8.3	8	0.617	16
Mato Grosso do Sul	1 114	15	304	14	31.0	9	7.7	6	0.581	4
Mato Grosso	1 186	12	324	12	29.5	8	6.6	4	0.610	14
Goias	1 153	14	328	10	31.4	10	7.7	7	0.624	20
Pernambuco	861	21	216	20	60.0	23	25.1	22	0.629	22
Ceara	812	22	195	22	59.9	22	25.9	24	0.650	24
Rio Grande Do Norte	930	20	222	19	53.8	17	21.5	19	0.618	18
Piaui	668	26	158	26	66.2	27	33.3	27	0.628	21
Maranhao	637	27	144	27	66.0	26	29.9	26	0.582	6
Regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, "potencialmente perdedoras", estancadas										
Paraiba	1 110	16	281	15	52.7	16	22.3	20	0.674	27
Acre	1 321	9	330	9	49.2	14	16.6	16	0.615	15
Bahía	764	23	191	23	58.5	20	25.8	23	0.617	17
Sergipe	974	18	245	17	56.6	18	24.0	21	0.671	26
Halagaos	734	25	177	25	62.1	24	29.5	25	0.607	12
Amapa	1 247	10	259	16	50.2	15	19.6	17	0.593	9
Para	1 083	17	240	18	57.6	19	15.6	14	0.591	7
Rondonia	1 326	8	345	7	41.8	13	9.5	12	0.582	5
Roraima	1 385	7	340	8	35.7	12	8.6	11	0.531	1
Regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, "potencialmente perdedoras", en retroceso										
Sao Paulo	1 937	2	541	2	22.6	1	4.8	1	0.601	10
Santa Catarina	1 389	6	389	6	23.6	2	6.5	3	0.555	2
Amazonas	964	19	213	21	58.9	21	16.2	15	0.563	3
País	1 375		369		37.5		12.9		0.640	

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

En términos de pobreza e indigencia se presentan dos situaciones claramente diferenciadas: un grupo de Estados compuestos por Minas Gerais, Matto Grosso do Sul, Matto Grosso y Goias que tienen indicadores de pobreza e indigencia por debajo de las medias nacionales y que los ubican en los lugares 7, 9, 8 y 10, respectivamente, en términos de menor pobreza, y en los lugares 8, 6, 4 y 7 en términos de menor indigencia. Asimismo, sus distribuciones de ingresos son menos concentradas que las del promedio nacional, todo lo que nos lleva a pensar que se trata de un grupo de Estados que efectivamente podría estar experimentando dinámicas económicas factibles de mantenerse en el tiempo.

El otro grupo de Estados se refiere a Pernambuco, Ceará, Río Grande do Norte, Piauí y Maranhao, que al contrario de los recién descritos, presentan tasas de pobreza y de indigencia sobre las medias nacionales y, en particular, en los casos de Piauí y Maranhao se trata de los Estados más pobres y con mayor indigencia relativa del país. Esto, sin dudas, no es contradictorio con su ubicación en el cuadrante 2, pero sí levanta interrogantes sobre las alternativas que quedan abiertas para mantener la dinámica de crecimiento que mostraron en el período considerado.

3. Brasil, cuadrante 3, regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas

Todos los Estados que se ubican en este cuadrante tienen, con la excepción de Roraima, IMH e IPC por debajo de la media nacional y tasas de pobreza muy por encima de la media nacional respectiva. Las tasas de pobreza fluctúan entre 41.8% en Rondonia y 58.5% en Bahía. Roraima exhibe unos valores un tanto más alentadores ya que su IMH es apenas un poco más alto que la media del país, aun cuando en términos de IPC éste se encuentra por debajo de la media nacional. Asimismo, en términos de pobreza (35.7%) e indigencia (8.6%) a pesar de ser valores relativamente altos, éstos se ubican por debajo de la media nacional.

En general, se confirma la situación más depresiva de los territorios que se ubican en este cuadrante.

4. Brasil, cuadrante 4, regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso

Aquí se ubican tan sólo 3 Estados y sin dudas llama la atención, principalmente, Sao Paulo que es uno de los Estados más ricos del Brasil. Efectivamente, en términos de IMH y de IPC está por sobre las medias nacionales y entre los más altos del país. Una situación similar exhibe Santa Catarina, aun cuando algo más atrás que São Paulo en términos de ingresos. Ambos Estados, sin embargo, poseen las menores tasas de pobreza a nivel nacional y Sao Paulo la mejor en términos de indigencia, mientras que Santa Catarina en este indicador se ubica en tercer lugar. A pesar de ello y como lo muestran los resultados de aplicación del método diferencial estructural, ambos Estados han sufrido retrocesos en términos de pérdidas de PIB en el período 1990-1997. Es decir vale, la recomendación en el sentido de señalar que se requiere que los mismos hagan esfuerzos en términos de reconquistar las posiciones que han ganado en el pasado.

El caso de Amazonas es distinto, ya que pese haber sido clasificada como de alto PIB per cápita, tiene sus indicadores de ingresos bastante por debajo de la media nacional y sus indicadores de pobreza e indigencia muy altos y por encima del promedio nacional, por tanto se trata de un Estado no sólo en retroceso sino que con falencias sociales muy grandes.

B. Chile, información social de 2000

1. Chile, cuadrante 1, regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, "potencialmente ganadoras"

En este caso, cuadro 6, con la excepción de la Región III, de Atacama, las demás regiones ubicadas en este cuadrante tienen, tanto del punto de vista del IMH como de IPC los más altos valores, sobre la media nacional, y además se ubican en los primeros lugares de la clasificación de ingresos en el contexto nacional (Región Metropolitana 2, Región II de Antofagasta 3, Región I de Tarapacá 4 en IMH y 5 en IMP). En términos de los indicadores de pobreza, asimismo, las regiones Metropolitana y la II, se ubican entre las que tienen las más bajas tasas de pobreza e indigencia. La Región de Tarapacá, en cambio, en estos indicadores, presenta un valor por sobre la media nacional en el caso de la pobreza (20.9%) y por debajo de la media en relación con la indigencia (4.8%).

Respecto de la distribución de ingresos, con la excepción de la Metropolitana, el resto de las regiones del cuadrante tienen concentraciones de ingresos más bajas que el promedio nacional. Llama la atención el caso de la Región de Atacama, que ha tenido un excelente desempeño económico en los últimos años, pero que el mismo no se ha traducido en mejoras sustantivas en los ingresos de las personas y tampoco en las tasas de pobreza e indigencia, las cuales se encuentran en desventaja comparadas con las medias nacionales y que, en el caso de la tasa de indigencia, la lleva a figurar como la Región 11 en la clasificación con un 7.7% de población indigente.

Cuadro 6

CHILE SOCIAL: RESUMEN DE INDICADORES POR REGIONES. AÑO 2000

Regiones	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa de pobreza		Tasa de indigencia		Coeficiente de Gini	
	\$	Orden	\$	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, "potencialmente ganadoras"										
II Región	656 473	3	164 030	3	13.9	2	3.3	1	0.511	5
III Región	398 399	12	99 427	12	23.6	8	7.7	11	0.474	1
I Región	549 879	4	132 973	5	20.9	7	4.8	6	0.523	7
R M	659 544	2	170 070	2	16.1	4	4.3	3	0.566	11
Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, "potencialmente ganadoras", en marcha										
XI Región	493 749	5	138 028	4	14.3	3	4.8	5	0.503	4
VII Región	427 970	9	110 549	8	25.3	11	6.7	9	0.565	9
X Región	376 700	13	98 796	13	24.7	9	6.8	10	0.512	6
Regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, "potencialmente perdedoras", estancadas										
IX Región	405 894	10	103 382	10	32.7	13	11.1	13	0.591	13
IV Región	429 807	7	107 996	9	25.2	10	6.2	8	0.527	8
VI Región	399 054	11	103 019	11	20.6	6	4.5	4	0.486	2
V Región	458 763	6	124 376	6	19.2	5	5.3	7	0.490	3
VIII Región	441 801	8	115 218	7	27.1	12	8.0	12	0.573	12
Regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, "potencialmente perdedoras", en retroceso										
XII Región	774 759	1	233 523	1	10.9	1	3.6	2	0.566	10
País	533 180		138 239		20.6		5.7		0.559	

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

Las regiones de este cuadrante que aparecen como más claramente ganadoras en todos los ámbitos son la Metropolitana y la de Antofagasta que han tenido un gran dinamismo económico que ha ido acompañado de una sustantiva mejoría en los indicadores sociales. La Región I de Tarapacá, a su vez, ha avanzado y ha mejorado sus indicadores sociales, pero todavía mantiene tasas de pobreza altas aunque apenas por sobre la media nacional. En cambio la Región III de Atacama, a pesar de exhibir un gran dinamismo económico todavía no ha sido capaz de traspasar el mismo a mejoras sustantivas en lo social.

2. Chile, cuadrante 2, regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha

Las regiones que se clasifican en este cuadrante, todas tienen ingresos, ya sea del hogar o per cápita, bajo la media nacional, lo que ratifica el hecho de que pese a estar evolucionando económicamente en términos positivos son regiones “en marcha”, que están avanzando, pero que todavía no han llegado a consolidar sus posiciones. La que está más cerca de hacerlo es la Región XI de Aysén que, a pesar de estar bajo la media nacional en términos de IMH está en quinto lugar de la clasificación a nivel nacional, y en relación con el IPC se encuentra también apenas por debajo de la media y en cuarto lugar a nivel nacional. Cabe hacer notar que esta región se ubica también entre las que tienen los niveles de pobreza e indigencia más bajos del país. Es decir, ésta es una región que pareciera estar evolucionando muy positivamente en todos los frentes.

Las Regiones VII del Maule y X de los Lagos, en cambio, todavía presentan indicadores sociales poco alentadores en el concierto nacional, a pesar de los avances que han tenido. Llama particularmente la atención, la situación de la Región X, que en términos de IMH y de IPC ubica la última posición en el concierto nacional, con los más bajos ingresos. En términos de pobreza e indigencia, sus indicadores también se mantienen muy altos lo que llama a reflexionar sobre el tipo de evolución económica que ha tenido y que no ha alcanzado a producir mejorías sustantivas en términos sociales.

3. Chile, cuadrante 3, regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas

En este cuadrante se ubican cinco regiones, todas con ingresos medios del hogar y per cápita inferiores a la media del país y con tasas de pobreza, con la sola excepción de la Región V de Valparaíso, por encima de la media nacional.

Aquí se pueden distinguir, al menos, tres situaciones. En primer lugar, la de la Región IX de la Araucanía, que ocupa la última posición en pobreza y en concentración del ingreso, y que en términos de ingresos está en el lugar número 10. Como ya se había dicho anteriormente se trata de la región que ha tenido, en un largo período de tiempo, el desempeño económico más modesto, con fuerte presencia de actividades económicas tradicionales y que se reflejan en una situación social muy depresiva.

En segundo lugar, se pueden identificar las Regiones V de Valparaíso y VIII del BíoBío, que, además, después de la Región Metropolitana, son las más pobladas del país, y que presentan también niveles de ingresos por debajo de la media nacional confirmando con ello su situación de deterioro, ya comentada anteriormente también en términos de evolución económica, situación que es ampliamente desfavorable en el caso de BíoBío que está en el penúltimo lugar en cuanto a ingresos, pobreza y concentración de ingresos. La Región de Valparaíso, al menos, ha logrado reducir sus tasas de pobreza e indigencia en forma importante, situándose en estos indicadores mejor que las medias nacionales.

En un lugar un tanto intermedio se presentan las situaciones de las Regiones IV de Coquimbo y VI del Libertador O’Higgins. Esta última con indicadores de pobreza mejores que las medias nacionales en el contexto de algunos avances interesantes, aunque no suficientes, en términos económicos; en términos similares a los de la Región IV de Coquimbo, la cual, sin embargo, mantiene tasas de pobreza sobre los promedios nacionales.

En general, las regiones que se ubican en este cuadrante, aunque con menor fuerza en el caso de estas últimas dos regiones, tienden a reflejar situaciones de estancamiento económico y social que requiere de esfuerzos deliberados persistentes, y en particular creemos del Estado, para

producir sinergias colectivas positivas que permitan reencauzar sus esfuerzos de crecimiento y desarrollo.

4. Chile, cuadrante 4, regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso

En el caso de Chile en este cuadrante se ubica tan sólo la Región XII de Magallanes que exhibe los mejores indicadores sociales del país: las tasas de pobreza y de indigencia más bajas y los más altos niveles de ingresos, en el contexto, sin embargo, de una mayor concentración del ingreso que el promedio nacional. A pesar de ello, la región ha tenido un bajo dinamismo económico que si no es capaz de revertirlo la podría llevar a perder las buenas posiciones que ha alcanzado en el concierto nacional.

C. México, información social de 1998

1. México, cuadrante 1, regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”

En general, en el cuadro 7, se tiende a dar un patrón de conducta similar al que se ha presentado en los otros países analizados, en el sentido, de que, efectivamente, en este cuadrante, el de las regiones mejor posicionadas en términos económicos, se tienden a ubicar aquéllas que también tienen los mejores indicadores sociales. Como se puede observar en el cuadro 7, el IMH es mayor en todos los estados de este cuadrante (Distrito Federal, Nuevo León, Coahuila, Sonora, Tamaulipas y Colima), con la excepción de Chihuahua, Querétaro y Aguas Calientes. Una situación similar ocurre con respecto al IPC, que en este caso incorpora a Chihuahua dentro de los que están sobre el promedio nacional. En relación con las tasas de pobreza, también con la excepción de Querétaro y Aguas Calientes, todos los demás se encuentran por debajo del nivel promedio nacional de pobreza. En cuanto a indigencia, todos los Estados del cuadrante están por debajo de la media nacional, y en términos de distribución de ingreso sólo el Distrito Federal presenta un nivel de concentración superior a la media nacional. En general, por lo tanto, con las excepciones anotadas se tiende a verificar la hipótesis de que se trata de Estados a los que les está yendo económicamente bien lo que se ve refrendado adicionalmente por los indicadores sociales que exhiben.

2. México, cuadrante 2, regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha

En general, con la sola excepción de Durango, todos los Estados de este cuadrante, tienen niveles de ingreso por debajo de la media nacional y tasas de pobreza e indigencia que están por encima de los promedios nacionales, a pesar de ser territorios en los cuales se ha verificado un dinamismo económico superior al país en su conjunto. Es decir, aun cuando están creciendo a un dinamismo mayor que el promedio nacional, siguen teniendo indicadores sociales poco alentadores. En particular, llama la atención las altas tasas de pobreza que, en general, están por encima del 50% de la población.

3. México, cuadrante 3, regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas

En este cuadrante figuran los dos Estados con los ingresos más bajos y con las tasas de pobreza más altas del país que son Chiapas y Oaxaca. En términos de altas tasas de pobreza, también figuran los Estados de San Luis de Potosí, Guerrero y Tabasco. Con la sola excepción de Sinaloa, todos los restantes (Veracruz, Hidalgo, México y Nayarit) tienen niveles de ingresos por

debajo de la media nacional, aunque en términos de ingreso per cápita Morelos también presenta un indicador mejor que el promedio nacional. En general, por lo tanto, los Estados que se ubican en esta posición han acompañado su bajo dinamismo económico con indicadores sociales bastante pobres, lo que confirma su situación de mayor deterioro.

4. México, cuadrante 4, regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita “potencialmente perdedoras”, en retroceso

En esta posición se ubican tres Estados (Baja California Sur, Baja California y Jalisco) que tienen ingresos de las personas por sobre los promedios nacionales y tasas de pobreza e indigencia también mejores que las del promedio del país. En los casos de ambos Estados de Baja California se trata, en realidad, de los mayores ingresos promedios a nivel del país y de las más bajas tasas de pobreza, que no superan el 18% de la población, frente a un promedio nacional del 46.9%. Jalisco queda un poco más atrás, pero también exhibe indicadores de ingresos y pobreza bastante mejores que los promedios nacionales. Se trata, por tanto, de Estados en los cuales es necesario profundizar más sobre las razones de su menor dinamismo económico en el último tiempo, ya que, con certeza, deben tener las condiciones para revertir la situación de más lento crecimiento por la que han pasado.

Cuadro 7

MÉXICO SOCIAL: RESUMEN DE INDICADORES POR ESTADOS. AÑO 1998

Estados	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa pobreza		Tasa indigencia		Coeficiente de Gini	
	\$	Orden	\$	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”										
Distrito Federal	11 343	4	2 928.3	4	29.0	4	4.6	4	0.544	28
Nuevo León	10 989	5	2 715.2	5	30.9	6	4.5	3	0.514	23
Chihuahua	6 769	16	1 926.6	8	25.8	3	8.1	7	0.428	2
Coahuila	7 624	10	1 863.0	9	37.2	9	6.8	6	0.426	1
Querétaro	5 867	20	1 286.0	20	50.2	17	15.9	15	0.463	10
Sonora	8 035	7	1 971.2	7	37.4	10	9.9	8	0.526	25
Tamulipas	11 569	3	3 018.4	3	39.1	12	12.2	12	0.680	32
Aguas Calientes	6 800	15	1 455.1	17	53.8	21	17.2	17	0.470	12
Colima	7 900	8	1 827.4	10	36.5	8	10.9	11	0.489	16
Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha										
Durango	7 152	12	1 718.6	13	44.9	15	13.5	13	0.536	26
Puebla	5 136	26	1 147.4	24	62.4	27	32.5	28	0.513	22
Michoacán	6 577	17	1 447.6	18	53.7	20	20.5	19	0.540	27
Tlaxcala	4 494	30	1 015.8	29	55.6	24	22.8	23	0.429	3
Zacatecas	5 116	27	1 121.1	26	50.1	16	21.5	22	0.453	7
Yucatán	5 404	21	1 191.3	23	55.4	22	24.5	24	0.462	9
Guanajuato	6 025	18	1 273.8	21	55.6	23	21.1	21	0.485	15
Regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas										
Chiapas	3 764	31	705.7	32	79.4	32	49.3	32	0.464	11
Veracruz	5 263	23	1 360.2	19	52.5	19	20.2	18	0.494	18
Oaxaca	3 622	32	795.7	31	66.2	30	38.8	31	0.458	8
Hidalgo	4 809	28	1 117.1	27	56.2	25	25.5	25	0.520	24
San Luis Potosí	5 251	24	1 147.3	25	68.2	31	34.2	30	0.554	30
México	6 851	13	1 507.9	16	50.3	18	21.0	20	0.503	21
Guerrero	5 160	25	1 087.5	28	62.5	28	26.6	26	0.489	17
Nayarit	5 974	19	1 530.0	15	39.7	13	10.8	10	0.452	5
Tabasco	4 538	29	990.9	30	58.9	26	26.9	27	0.453	6
Sinaloa	7 720	9	1 826.7	11	33.4	7	10.6	9	0.476	14
Morelos	7 286	11	1 775.4	12	37.7	11	16.7	16	0.503	20
Regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso										
Quintana Roo	6 841	14	1 692.3	14	41.0	14	14.4	14	0.474	13
Campeche	5 368	22	1 258.7	22	64.0	29	33.0	29	0.549	29
Baja Calif Sur	12 857	1	3 402.4	1	17.9	2	1.9	2	0.577	31
Baja California	12 028	2	3 022.3	2	12.6	1	0.2	1	0.442	4
Jalisco	9 926	6	2 172.2	6	30.2	5	5.9	5	0.502	19
País	7 299		1 697.8		46.9		18.5		0.539	

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

La situación de Quintana Roo y Campeche es diferente. Mientras este último tiene bajos niveles de ingresos y altas tasas de pobreza e indigencia, lo que hace llamar la atención de que haya clasificado como estado de alto PIB per cápita, significando con ello que, de ser la información fidedigna, poco de lo que se produce en su territorio queda en el mismo; Quintana Roo tiene ingresos que aunque bajo la media, no están tan lejanos de la misma, y sus tasas de pobreza e indigencia son mejores que las del promedio nacional.

D. Colombia, información social de 1999

1. Colombia, cuadrante 1, regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”

En este cuadrante, cuadro 8, en que se ubican sólo 3 Departamentos sobresale Bogotá que es el que tiene los ingresos de las personas más altos del país y las menores tasas de pobreza e indigencia (que igualmente son altas ya que a pesar de ser las menores representan el 43.1% y 19.6% de la población respectivamente). El Departamento del Valle del Cauca, en términos de ingreso per cápita está por encima del promedio nacional, pero en cuanto a ingreso de los hogares está algo por debajo, aun cuando también sus tasas de pobreza e indigencia son algo mejores que las de los promedios nacionales. A su vez Cundinamarca, que es el Departamento que rodea a Bogotá, tiene ingresos más bajos que los promedios nacionales pero, en cambio, las tasas de pobreza son algo mejores que éstos. En realidad, como se puede desprender del cuadro 8, tan sólo 5 Departamentos en Colombia están sobre la media de ingresos y, en general, las tasas de pobreza son muy altas.

2. Cuadrante 2, regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha

Se ubican en esta posición sólo los Departamentos de Caldas y César, y corresponde, como ya se sabe, a territorios donde la dinámica de crecimiento ha sido superior a la del país en su conjunto. Es decir que de los 24 Departamentos del país, sólo estos cinco (los tres del cuadrante 1 y estos últimos dos), han tenido incrementos de sus economías por sobre los promedios nacionales. Caldas y César, en particular, exhiben tasas de pobreza e indigencia inferiores a la media nacional, que ya es bastante alta. Cesar, además, tiene ingresos promedios superiores a los del país y, en general, se ratifica la tendencia de que a estas regiones les está yendo relativamente mejor que al promedio nacional.

3. Cuadrante 3, regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas

Un hecho común de todos los Departamentos que se ubican en este cuadrante es que tienen tasas de pobreza superiores a la media nacional, las que oscilan entre el 55 y el 75.5% de la población en cada caso. Es decir, su bajo desempeño económico ha ido acompañado de repercusiones sociales muy agudas. Asimismo, con la excepción de Quindío y Risaralda, también exhiben tasas de indigencia que están por sobre los promedios del país. En términos de ingresos de las personas, en general, también se repite el hecho de que la mayoría, con la excepción de Sucre, Atlántico y Quindío, están por debajo de los promedios nacionales.

4. Cuadrante 4, regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso

En este cuadrante se ubican las regiones que a pesar de estar creciendo por debajo de la media nacional, tienen PIB per cápita más altos que la misma y, por lo tanto, llama la atención que

los 4 Departamentos que se clasifican aquí (La Guajira, Antioquia, Santander y Meta) tengan ingresos de las personas inferiores a los promedios nacionales. Es decir, a pesar de que se las considere en retroceso por su menor dinámica de crecimiento, estos Departamentos pareciera que no perciben en términos de ingresos los frutos de su mayor productividad. Por otra parte, aun cuando sus tasas de pobreza están, en tres de los casos, por debajo de la media nacional, éstas son relativamente altas ya que superan el 50% de la población.

Cuadro 8

COLOMBIA SOCIAL: RESUMEN DE INDICADORES POR DEPARTAMENTOS. AÑO 1999

Departamentos	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa pobreza		Tasa indigencia		Coeficiente de Gini	
	Monto	Orden	Monto	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”										
Cundinamarca	718 578	14	179 533	10	47.4	2	19.1	1	0.471	2
Bogotá D C	1 372 630	1	366 124	1	43.1	1	19.6	2	0.611	23
Valle del Cauca	851 635	6	210 812	3	50.4	3	21.9	4	0.527	12
Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha										
Caldas	777 796	11	194 118	6	53.6	7	24.2	7	0.538	13
Cesar	1 099 737	2	242 116	2	52.4	5	22.9	6	0.630	24
Regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas										
Sucre	869 594	5	183 403	8	60.0	17	29.5	17	0.591	22
Nariño	549 459	22	125 276	21	65.0	21	38.4	21	0.511	9
Magdalena	788 395	9	157 961	17	56.3	10	22.3	5	0.487	5
Bolívar	839 956	8	179 213	11	58.8	14	32.3	19	0.568	19
Boyacá	664 049	16	161 234	15	60.3	18	32.6	20	0.587	20
Tolima	662 886	19	159 646	16	58.2	13	29.1	16	0.508	8
Atlántico	1 016 756	3	207 253	5	59.5	16	25.6	10	0.559	16
Huila	675 859	15	153 078	19	61.3	19	27.8	13	0.519	11
N de Santander	663 123	18	154 860	18	64.0	20	28.5	14	0.505	7
Caquetá	559 965	20	139 738	20	58.8	15	28.9	15	0.465	1
Córdoba	555 355	21	112 884	23	73.0	23	44.7	23	0.545	14
Quindío	900 040	4	210 025	4	56.4	11	24.6	8	0.550	15
Risaralda	721 468	13	172 714	12	55.0	9	25.4	9	0.500	6
Cauca	537 269	23	119 919	22	68.7	22	43.2	22	0.563	18
Chocó	488 502	24	103 569	24	75.5	24	51.2	24	0.591	21
Regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso										
La Guajira	845 671	7	165 810	14	54.0	8	27.5	12	0.484	4
Antioquia	744 517	12	179 735	9	53.0	6	26.0	11	0.515	10
Santander	781 729	10	188 747	7	57.7	12	29.6	18	0.562	17
Meta	663 824	17	167 797	13	50.4	4	21.3	3	0.483	3
País	864 065		205 043		54.9		26.8		0.572	

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

E. Bolivia, información social de 1999**1. Bolivia, cuadrante 1, regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”**

Bolivia presenta una situación bastante diferente a la de los otros países (cuadro 9). Para comenzar, los 3 Departamentos que aparecen clasificados en este cuadrante tienen ingresos de las personas inferiores a las medias nacionales, a pesar de tener alto PIB per cápita en el contexto nacional. Asimismo, con la excepción de Tarija sus tasas de pobreza e indigencia también superan la media nacional. Es decir, que la evolución económica positiva que pueden haber tenido claramente no ha repercutido favorablemente sobre su población. Esta es una situación que puede ser bastante representativa de territorios con enclaves de producción mineros, o de naturaleza similar, procesos productivos que pueden ser de alta productividad, pero de baja generación de empleo, y bajas posibilidades de fortalecimiento de los tejidos productivos locales.

2. Bolivia, cuadrante 2, regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha

Asimismo, llama la atención de que en el caso de Bolivia no se encuentren Departamentos que respondan a esta clasificación, es decir, casos de territorios que están experimentando progresos económicos importantes.

3. Bolivia, cuadrante 3, regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas

Con la excepción de Beni, los Departamentos que se ubican en este cuadrante tienen ingresos de las personas por debajo de la media nacional y tasas de pobreza e indigencia superiores a la misma. Asimismo, todos estos Departamentos (Potosí, Chuquisaca y La Paz) también presentan concentraciones de ingresos superiores que el promedio nacional. Puede llamar la atención que La Paz esté ubicado en este cuadrante de escaso dinamismo económico y baja productividad, pero como se puede observar ello va acompañado del hecho objetivo de exhibir altas tasas de pobreza e indigencia, que, en gran medida, pueden estar ratificando esta condición.

Cuadro 9

BOLIVIA SOCIAL: RESUMEN DE INDICADORES POR DEPARTAMENTOS. AÑO 1999

Departamentos	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa pobreza		Tasa indigencia		Coeficiente de Gini	
	Monto	Orden	Monto	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”										
Pando	1 177	6	278	7	61.4	5	46.9	7	0.6033	8
Oruro	1 161	7	300	6	67.0	7	39.2	5	0.4871	1
Tarija	1 671	4	374	5	59.4	4	34.9	4	0.5327	4
Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente ganadoras”, en marcha										
Regiones no dinámicas y con bajo PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, estancadas										
Potosí	821	9	205	8	80.4	8	56.8	8	0.6007	7
Chuquisaca	886	8	201	9	80.5	9	62.3	9	0.6897	9
Beni	2 562	2	524	2	48.0	2	17.9	1	0.5264	2
La Paz	1 628	5	393	4	66.0	6	40.1	6	0.6007	6
Regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, retroceso										
Cochabamba	1 737	3	407	3	58.8	3	32.6	3	0.5532	5
Santa Cruz	2 769	1	600	1	40.9	1	20.4	2	0.5277	3
País	1 753		408		60.6		36.4		0.5857	

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas.

4. Bolivia, cuadrante 4, regiones no dinámicas y con alto PIB per cápita, “potencialmente perdedoras”, en retroceso

En este cuadrante se ubican dos Departamentos, de los más grandes de Bolivia (Cochabamba y Santa Cruz), y que aparecen con un alto PIB per cápita pero con bajo dinamismo económico. En el caso de Santa Cruz, se puede observar que el mismo tiene los ingresos promedios de las personas más altos del país, así como los menores niveles de pobreza e indigencia, entonces no se explica que haya ubicado en este cuadrante y en el número 1. Lo que pasa en este caso es que como el crecimiento económico está medido en términos de PIB per cápita, la economía cruceña a pesar de haber evolucionado positivamente no ha alcanzado a compensar el crecimiento poblacional que ha tenido, el mismo que ha sido fruto, en gran medida, de procesos migratorios muy acentuados. Es decir, Santa Cruz ha sido, en realidad, un gran polo de atracción de población,

gracias a su dinamismo económico, el cual, sin embargo, no ha sido suficiente para, en términos per cápita, crecer más que el promedio nacional.

En el caso de Cochabamba, el Departamento está bastante cercano a los promedios nacionales y, en realidad, tanto en términos de ingresos como de pobreza está prácticamente en el mismo nivel que el del país en su conjunto.

V. Evolución de las economías subnacionales: hacia una generalización de tipologías de territorios

Tomando como referencia los antecedentes presentados en los dos últimos capítulos, se podría intentar generalizar una tipología de territorios en el contexto de los procesos más recientes de globalización. El objetivo de esta clasificación apunta a un doble propósito. Primero, destacar en forma algo más documentada lo que, en todo caso, ya se sabe: los territorios no son todos iguales; más bien hay una gran heterogeneidad entre los mismos; por lo tanto, desde el punto de vista de propuestas específicas de desarrollo o, más concretamente, desde la perspectiva de su grado de éxito en el esfuerzo por volverse “competitivos”, se parte de muy distintos orígenes.

En segundo lugar, la tipología en sí misma no es lo que más importa; de lo que se trata, en realidad, es de poder diferenciar políticas públicas y, por lo tanto, de tener en cuenta esta heterogeneidad y sus principales características a la hora de diseñar lineamientos de desarrollo concretos para cada uno de ellos. Es decir, está claro que a no todos los territorios se les puede proponer, como parte de un automatismo predeterminado, que tienen que hacer esfuerzos de innovación tecnológica, mejorar sus condiciones de competitividad y procurar insertarse exitosamente en los mercados internacionales, cuando, sin necesariamente perder de vista estos objetivos de muy largo plazo, para alguno de ellos, la construcción social de respuestas territoriales endógenas comienza por resolver otros tipo de problemas.

Teniendo presente estos comentarios, algunas de las tipologías de territorios que se deducen de lo planteado hasta ahora son las siguientes:

- Territorios potencialmente ganadores con recursos naturales exportables: territorios con ventajas comparativas importantes, principalmente recursos naturales, que pueden aprovechar las oportunidades que les brinda la globalización en términos de acceso a mercados internacionales, atracción de inversiones, tecnología, comunicaciones, etc., que ya han tenido y están teniendo éxito, pero que para que éstos sean perdurables en el tiempo, es preciso que sean capaces de construir ventajas competitivas (conocimiento, innovación, recursos humanos, capital social, etc.), que permitan densificar el tramado de tejidos productivos y de servicios. Estos tipos de territorios podrían estar asociados a lo que se ha denominado nuevos dinamismos regionales asociados al sector primario exportador y la agroindustria, los que para ser sustentables en el tiempo requieren de la necesaria complejización de los tejidos productivos y, particularmente, de la exploración de las posibilidades de desarrollar encadenamientos productivos, redes empresariales u otras formas de "*clustering*" que permitan ampliar los procesos productivos sobre el territorio.
- Territorios potencialmente ganadores que gracias a la globalización han potenciado recursos locales latentes: territorios que gracias a la revolución tecnológica y de las comunicaciones (base material de esta nueva forma de globalización), han podido comenzar a aprovechar ventajas comparativas que estaban latentes (por ejemplo: territorios donde el ecoturismo o la producción de alguna especie particular se vuelve factible por la baja en los costos de transporte). Este tipo de territorios puede ser asociado con dos tipos de casos: en primer lugar aquellos que se describen como desarrollos sustentados en las posibilidades que ofrece la nueva economía global del turismo y aquéllos en los cuales se dinamizan centros intermedios apoyados en sistemas locales de empresas. En ambos casos, como medidas explícitas de política pública, es importante que se produzca un tipo de articulación público-social-privada y de desarrollo empresarial que revista la forma de "*cluster*" de producción como elemento importante de la estrategia de densificación de los tejidos productivos regionales.
- Territorios potencialmente ganadores que albergan áreas metropolitanas que se han transformado en centros financieros importantes y capitales de servicios: territorios con metrópolis, que han tenido un importante proceso de terciarización de su economía y donde la misma, por su conexión con los mercados financieros internacionales, llega a constituir un nodo de un sistema global de ciudades, que comienza a tener una lógica de actuación distinta en función de su papel en la economía global. Bajo esta caracterización se pueden incluir las situaciones vinculadas a la emergencia de ciudades de importancia continental y de redes de ciudades globales-regionales.
- Territorios potencialmente perdedores que se han desindustrializado y no han sido capaces de reconvertir sus economías locales: territorios con estructuras industriales que fueron muy protegidas, cuya actividad económica ha venido en constante retroceso, que no han sido capaces de reconvertir su aparato productivo y para las cuales la apertura y la globalización siguen siendo una amenaza.
- Territorios potencialmente perdedores con economías rurales de baja productividad y con escaso capital humano que no se logran insertar en la economía global: estos territorios son aquéllos con áreas agrícolas tradicionales que no han logrado innovarse, en gran medida, debido a los tipos de especialización agrícola que sustentan, pero además debido a que la capacidad de sus recursos humanos y los sistemas de apoyo para su formación y promoción son de baja calidad y cuentan con poco apoyo explícito de los sistemas nacionales de transferencias.

En todas las situaciones se menciona "potencialmente ganadoras o perdedoras", debido a que un ganador hoy día puede ser perdedor mañana dada la celeridad de los procesos económicos y de los cambios en los procesos de gestión y de innovación.

VI. Desarrollo local en un mundo globalizado: hacia la construcción de territorios competitivos e innovadores

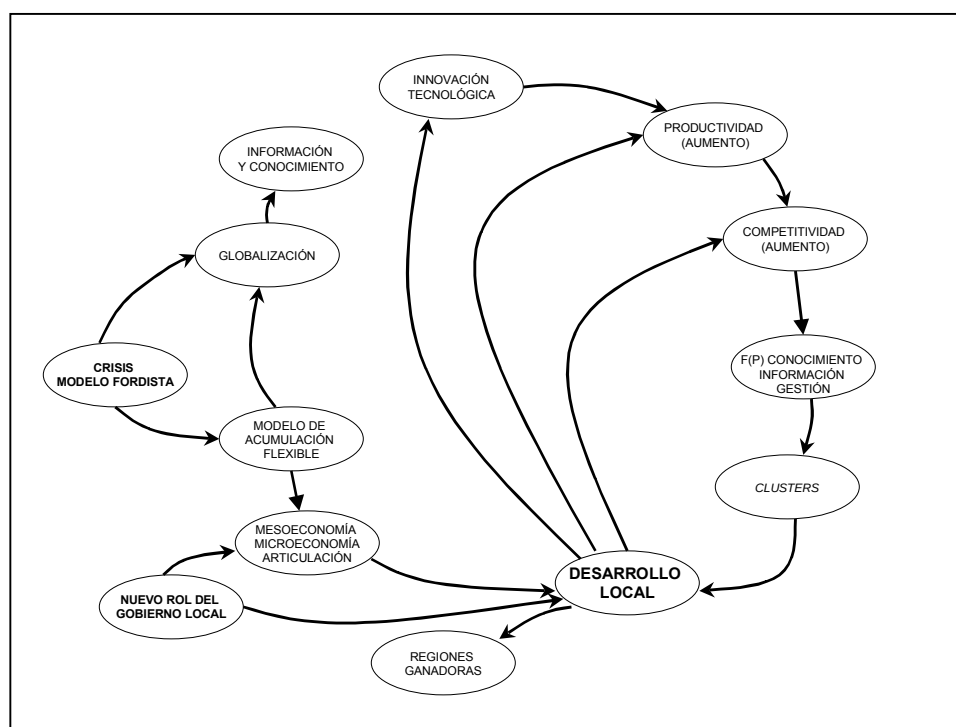
El argumento que se desarrolla en este capítulo apunta a señalar que la construcción de capacidades competitivas puede efectivamente vincularse a las políticas territoriales y, más precisamente, al desarrollo de una cultura territorial que integre los sistemas locales de empresas y que permita, en alguna medida, ayudar a superar la situación de mayor deterioro de los territorios más atrasados que se describían en capítulos anteriores. Es decir, si bien es cierto que son las empresas las que compiten, esa cualidad se puede ver reforzada, si el entorno territorial facilita esta dinámica y si, por su parte, las empresas también sienten la importancia de ser empresas “del territorio” a cuyas personas y habitantes también se deben, más que empresas “en el territorio” desvinculadas totalmente de sus proyectos de futuro y desarrollo.

Esta visión viene a reforzar la idea de que a más de una década de haberse producido una profunda transformación del régimen económico en la mayoría de los países de América Latina, ha quedado fuertemente en evidencia que la apertura de los mercados domésticos, la desregulación y la privatización no han sido suficientes para asegurar la competitividad internacional de las empresas y producir un crecimiento económico alto con una mejoría notoria en la distribución, personal y territorial, y en los niveles de vida de la población.

En particular, en el plano territorial, se hace imprescindible diseñar instrumentos y políticas públicas de gestión dirigidas a estimular el aprovechamiento de los recursos locales endógenos para impulsar nuevos estilos de desarrollo basados en las potencialidades de las economías locales como complemento indispensable de las políticas nacionales de desarrollo. En general los procesos de desarrollo territorial tienen como objetivos principales la transformación del sistema productivo local, el crecimiento de la producción, la generación de empleo y la mejora en la calidad de vida de la población.²⁰ En la búsqueda de estos objetivos, es necesario desarrollar estilos de gestión pública territoriales que propicien la ejecución de políticas de desarrollo que apunten a la transformación de los sistemas locales de empresas en un clima de mayor competitividad. En particular, es importante comprender cómo desde lo local la gestión pública induce, o puede inducir, el desarrollo de redes de empresas organizadas con asiento en un particular territorio (*clusters*), donde la colaboración y la asociatividad de empresas son elementos centrales para impulsar la competitividad de las mismas.

El gráfico 3, procura ser un buen resumen de cómo es posible visualizar, hoy en día, procesos de desarrollo regional y local con posibilidades de éxito.

Gráfico 3
DESARROLLO LOCAL: CÍRCULO VIRTUOSO



Fuente: Elaboración propia.

Crisis del Modelo Fordista: La figura del gráfico 3 comienza por resaltar el cambio en la lógica de acumulación capitalista a nivel mundial que se agota con la crisis del llamado modelo “fordista” de acumulación que tiende paulatinamente a ser reemplazado por lo que se ha denominado **el modelo de acumulación flexible** (“postfordista”), procesos que se empiezan a

²⁰ Del Castillo, Jaime y otros (1998). *Manual de desarrollo local*, ILPES, Santiago de Chile.

vivir, con mayor intensidad, a partir de la década de los años 70, con la primera crisis mundial del petróleo, y que se acentúan a partir de la década de los años 80, en que se comienza a manifestar paulatina y persistentemente, la llamada revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que viabiliza la flexibilización de los procesos productivos y que tiene evidentes impactos territoriales.²¹ Una forma muy sintética de expresar este cambio se encuentra en Uribe-Echeverría (1990),²² que plantea lo siguiente: “El modelo o régimen “fordista” se desarrolló durante unos cincuenta años (1920 y 1970) y su corazón lo constituyó un conjunto de industrias de producción masiva tales como automóviles, equipos de capital y bienes de consumo durable. Estos sectores, basados en costos bajos y decrecientes de la energía, se caracterizaron por requerir líneas de montaje, extrema división técnica del trabajo y estandarización de los productos buscando la explotación de economías internas de escala”. Más adelante agrega: “El modelo tuvo también una expresión y una dinámica espacial características. Generó regiones industriales con una gran densidad de relaciones interindustriales y, dentro de ellas, aglomeraciones urbanas”.

En relación con el modelo “post-fordista” plantea: “En contraste, el nuevo régimen de acumulación flexible, basado en la gran disminución de los costos de producir, ordenar, procesar y transmitir información, se apoya en la articulación de unidades de producción de tamaño medio y pequeño que difieren marcadamente de los sectores “fordistas”. Estas nuevas formas de producción se caracterizan por una gran habilidad para cambiar los procesos y los productos con gran rapidez. Al mismo tiempo, tiende a externalizar los procesos productivos tanto como les es posible y desarrollan redes flexibles de ligazones externas y procesos de trabajo. Estos cambios van acompañados de la intensificación de la competencia, el desarrollo de actitudes fuertemente empresariales y una gran actividad de innovación tecnológica”. Y respecto a sus repercusiones territoriales señala que: “Las implicaciones espaciales de estas transformaciones son importantes y apuntan a la creación de nuevos espacios de industrialización. Como ha sido planteado por Scott y otros, el incremento de la incertidumbre, la inestabilidad y la competencia en los mercados de productos, tienden a tornar disfuncionales las economías de escala y de espectro, con lo cual se crean condiciones para procesos de integración vertical y horizontal de los sistemas productivos.”²³

Globalización. El modelo de acumulación flexible se inscribe, a su vez, siguiendo la lógica del gráfico 3, en una nueva dinámica de los procesos de globalización.²⁴ Para la CEPAL, la globalización, o mundialización, se entiende como la “creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial en los de

²¹ Una buena relación de estos acontecimientos y sus primeros impactos sobre los territorios se pueden encontrar en: Uribe-Echeverría, F. (1990) “Desarrollo regional en los años noventa: tendencias y prospectivas en Latinoamérica” y en Gatto, F. (1990), “Cambio tecnológico nofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus impactos territoriales”, ambos, En, Albuquerque, F., C. de Mattos y R. Jordán, *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales*, ILPES, IEU/PUC, Grupo Editor Latinoamericano, 1990. Este último libro, a su vez, contiene una serie de artículos de gran interés acerca de este tema.

²² Uribe-Echeverría, F. (op.cit).

²³ Leborgne y Lipietz, A. (1987), citado por D. Viaou “Conference Report, The Samos Seminar: Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization, Sep 1987”, *Antipode*, 20:2, 1988.. Scott, A. J. (1988), “Flexible Production System and Regional Development”, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol 12, num. 2.

²⁴ La globalización ha significado un aumento de la presión por ser más competitivos lo que también ha revalorizado los territorios para el desarrollo de determinadas actividades económicas particularmente desde el punto de vista de la introducción de nuevos modelos de gestión empresarial y que han tenido, en palabras de Meyer-Stamer (2000), al menos dos de ellos, “un efecto directo sobre la estructura territorial de la producción industrial: a) La instrumentación de conceptos de logística como el *just in time* tuvo como consecuencia que los proveedores de ciertas piezas, en ramos definidos, establecieran fábricas en lugares cercanos a sus clientes de mayor importancia; b) La concentración de la competencia básica (*core competence*) y el aumento de la subcontratación (*outsourcing*), llevaron a las empresas a adquirir un mayor número de productos y prestaciones de servicios en el mercado, en lugar de producirlos internamente. De esta manera, se generalizó la compra de productos y servicios en empresas cercanas ya que, de no hacerlo así, los gastos en comunicaciones y coordinación compensarían en gran medida las reducciones en costos. De esta manera es posible argumentar que la importancia de lo local ha aumentado simplemente con base en una alteración de la filosofía de gestión”.

carácter regional, nacional y local”.²⁵ Asimismo, ella se sitúa en un contexto histórico que se remonta al surgimiento del capitalismo en Europa a fines de la Edad Media y que, como tal, ha pasado por varias etapas. Todas ellas han estado signadas por sucesivas revoluciones tecnológicas de las cuales, la más reciente revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones ha sido, probablemente, la más gravitante, como para llegar a afirmar que esta nueva forma de globalización constituye un gran y definitivo cambio de época. Este fenómeno que hace a la economías cada vez más interdependientes y, ciertamente, no indiferentes a lo que pasa en otros lugares del planeta se consolida, más decididamente, a partir de los noventa al amparo de hechos históricos tan relevantes como la Guerra del Golfo Pérsico y la caída del Muro de Berlín. Estos acontecimientos, en alguna medida, simbolizan la victoria de los Estados Unidos, la derrota de los llamados socialismos reales y la creación de un nuevo orden mundial, donde este país emerge como la única potencia militar y geopolítica en medio de un régimen de libre comercio donde adquieren cada vez más preponderancia los grandes bloques geoeconómicos. Como también ya se ha señalado, este fenómeno es de carácter mutidimensional y trasciende los aspectos estrictamente económicos, lo que ha tenido repercusiones sobre distintos ámbitos, de los cuales se pueden señalar sólo algunos: **a nivel político**, la crisis, o quizás sea más propio decir, el surgimiento de competencias al concepto de Estado-Nación, originado por la aparición de nuevos actores con poder, como los geomercados y las nuevas regiones supranacionales, las empresas transnacionales, las redes y las denominadas ciudades-estado y regiones-estado que pueden trascender las fronteras político-administrativas tradicionales (Ohmae, 1996).²⁶ **A nivel productivo**, un nuevo modelo flexible, ya señalado anteriormente, de alta tecnología y la crisis de las industrias manufactureras tradicionales. **A nivel ecológico**, una creciente interdependencia de fenómenos mundiales, causada por los impactos de la industrialización y la urbanización sobre la naturaleza, expresada en hechos como el cambio climático y el deterioro de la capa de ozono. **A nivel cultural**, un doble movimiento de homogenización de las identidades culturales pero también de resistencia de las mismas y un retorno a lo local como referente de vida. **A nivel del tiempo**, un aumento creciente de la velocidad en los procesos y en el ritmo de vida; y **a nivel del espacio**, el surgimiento de nuevas dimensiones; del mundo (miniaturización, nivel subatómico, etc.) y una reducción de las barreras y las distancias entre los lugares, debido a los avances del transporte y las telecomunicaciones.

Esta globalización que se inscribe en lo que también se ha denominado la sociedad de la **información y el conocimiento**, se manifiesta en importantes procesos de **innovación tecnológica** que han implicado significativos incrementos de **productividad** lo que ha permitido mejorar crecientemente la **competitividad** de las empresas (gráfico 3). En este contexto se plantea que el **conocimiento** es el nuevo y más importante factor de producción, previéndose que los trabajos fundamentales estarán cada vez asociados al mismo, más que al trabajo industrial o manual. Como lo ha manifestado Paul Drucker: “la productividad del conocimiento va a ser cada vez más el factor determinante en la posición competitiva de un país. Con respecto al conocimiento ningún país²⁷ tiene ventaja o desventaja natural. La única ventaja posible estará en cuanto pueda obtener del conocimiento universal disponible. Lo único que va a tener importancia en la economía nacional e internacional es el rendimiento para hacer productivo el conocimiento”.²⁸

Clusters. Todos estos fenómenos comentados y encadenados, y que se grafican en el gráfico 3, tienen, sin dudas, importantes repercusiones sobre lo territorial, y, en particular, unas de las formas en que se puede organizar una respuesta desde la base, para aprovechar las ventajas que

²⁵ CEPAL (2002), “Globalización y desarrollo”, Vigésimonoveno Período de Sesiones, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de Mayo de 2002. Aquí la palabra “regional” se utiliza en el sentido de agrupaciones de países, y no el que en este texto se ha venido empleando y que se refiere a regiones subnacionales.

²⁶ Ohmae, K. (1996).

²⁷ También podríamos agregar “ninguna región o localidad tiene ventaja o desventaja natural”.

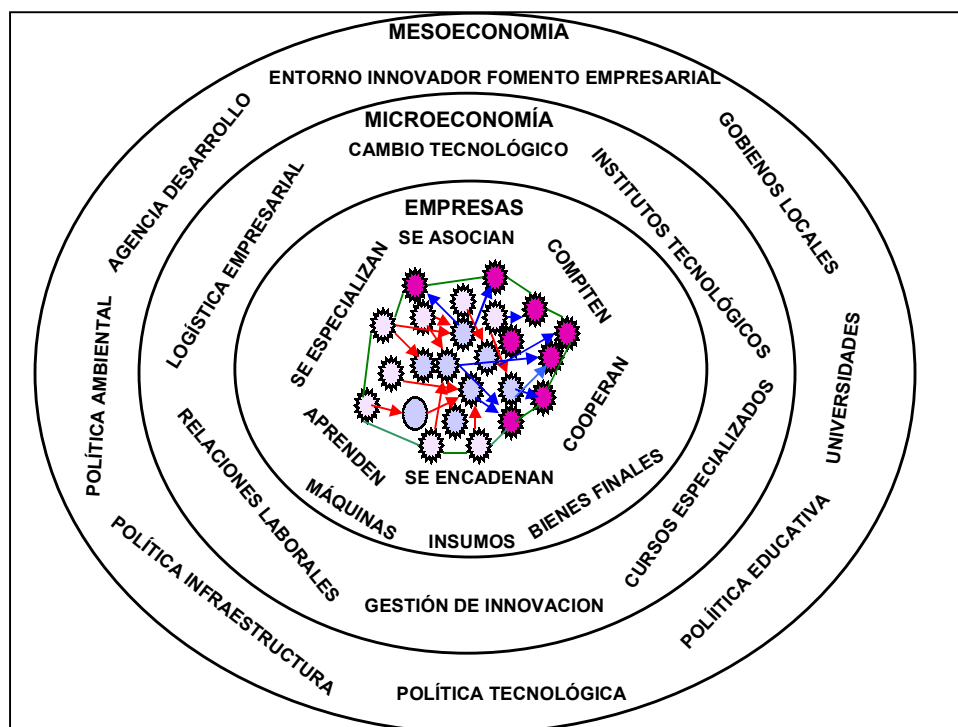
²⁸ Drucker, P. (1993).

ofrecen las nuevas tecnologías, es a través de la articulación de redes de producción que puedan potenciar sus posibilidades competitivas y que en una de sus posibles versiones se conocen como *clusters* de producción.

Como ya se comentaba en el primer capítulo, la dinámica de la globalización ha tenido distintas lógicas sobre los territorios, en función de una división horizontal o vertical de los mismos, según sus conexiones con otros lugares del mundo (lógica vertical) o según su capacidad de construcción de redes u organizaciones dentro del mismo territorio (lógica horizontal). La segunda de estas lógicas está íntimamente relacionada con la idea de construcción social de los territorios y más concretamente con la idea de construcción de territorios innovadores y competitivos, en la medida que la estructura económica nacional se puede expresar en torno a cadenas productivas locales que propician el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y que tiende a buscar formas asociativas y articuladas para conseguir ventajas competitivas, ya sea bajo el impulso de aglomeraciones de empresas organizadas sobre el territorio o de otros tipos de asociaciones productivas, donde la consecución de economías de escala se concibe como externas a las empresas pero internas a los territorios.

En cuanto a los *clusters*, en particular, la palabra quiere significar una concentración geográfica de empresas e instituciones, en la cual la interacción genera y sustenta ventajas competitivas. Hasta ahora no existe consenso sobre una traducción al castellano del término *cluster*. Se utiliza “agrupamientos industriales”, “distritos industriales” y “agrupaciones locales”, en ocasiones con significados levemente diferentes, en vista de lo cual, la CEPAL determinó llamar “conglomerado” este término. La idea principal es que por medio del desarrollo de un conglomerado o, agrupamientos industriales, se podrían generar ventajas competitivas avanzadas (principalmente, conocimiento e innovación), de particular relevancia para los grupos de pequeñas y medianas empresas concentradas sobre un territorio.

Gráfico 4
CLUSTERS Y DESARROLLO LOCAL



Fuente: Elaboración propia.

En otras palabras, se tienen fuertes evidencias de que mediante la acción colectiva organizada, en general, y de la gubernamental en particular, se podrían encontrar importantes fuentes de competitividad. Michael Porter²⁹ ha señalado que la fortaleza y durabilidad de la competitividad de "clusters" de empresas radica en la generación de conocimiento especializado y su capacidad de innovación. Estas fuentes "superiores" de competitividad surgen de la interacción entre empresas que son capaces de competir y colaborar al mismo tiempo. En su particular modelo, la acción gubernamental es exógena: es decir, puede incidir (para bien o para mal) pero no explicar la competitividad. La acción gubernamental ocupa en esta visión un papel similar al de la casualidad. Esta aproximación, sin embargo, es insatisfactoria para quienes diseñan e implementan acciones colectivas y políticas públicas, particularmente, cuando hoy en día se rescata la necesidad de impulsar la articulación público-privada para potenciar el desarrollo de estas organizaciones de empresas.³⁰

Como ya se ha hecho bastante explícito, por tanto, un factor fundamental de competitividad, particularmente en esta nueva sociedad de la información y el conocimiento, es la capacidad de aprendizaje e innovación, la misma que se estima que se encuentra imbuida (*embedded*), amalgamada, en instituciones y organizaciones locales, en forma latente, y que con cierta habilidad se puede y se debe explotar. De aquí, por tanto, la idea del concepto de **competitividad territorial**, cuya construcción debiera ser una de las líneas fundamentales de acción de los gobiernos subnacionales.

En el gráfico 4 se presenta una figura en que se integran los conceptos de *clusters* y desarrollo local. La idea que se trata de transmitir es que en la vecindad de un territorio pueden convivir cantidad de empresas que, si se organizan, pueden desarrollar la capacidad de asociarse, competir, cooperar, encadenarse, aprender, especializarse, para, en lo posible, explotar toda la cadena de valor de un determinado proceso productivo. **Estas redes empresariales, para poder fortalecerse necesitan, en lo local y regional, de la activación de dos variantes de la competitividad, que cobran mejor sentido y toda su dimensión particularmente en el plano territorial y que son los niveles meso y micro económicos de la competitividad sistémica.**³¹ Como se expresa en el gráfico 4, en el nivel microeconómico se trata de introducir los cambios tecnológicos factibles y necesarios para repotenciar el aparato productivo local, para lo cual se puede recurrir a distintos medios. En el nivel de la meso economía territorial, en tanto, se trata impulsar un entorno innovador para el fomento empresarial, que implica el desarrollo de toda una institucionalidad local que efectivamente pueda acometer ese desafío.

²⁹ Porter, M. (1991).

³⁰ Buitelaar, R. (2001a y b).

³¹ Las palabras mesoconomía y microeconomía en este contexto, provienen del concepto de competitividad sistémica que apunta a capturar tanto los determinantes económicos como políticos del desarrollo industrial exitoso, cuyos ingredientes claves, en palabras de Altenburg, Hillebrand y Meyer-Stamer son: "- *al nivel meta*: primero, valores de desarrollo culturalmente orientados que son compartidos por la mayoría de la sociedad; segundo, un consenso básico de la necesidad del desarrollo industrial y de la integración competitiva al mercado mundial; tercero, la habilidad de los actores sociales de formular conjuntamente visiones y estrategias y de implementar políticas; - *al nivel macro*, un marco macroeconómico estable y predecible. Esto debe incluir una política cambiaria realista y una política general de comercio exterior que estimule la industria nacional; - *al nivel meso*: instituciones y políticas específicas para desarrollar industrias y su medio (tecnología, institutos, centros de capacitación, financiamiento de exportaciones, etc.) y crear una ventaja competitiva. Más aún, es el mundo de las iniciativas de competitividad industrial locales y regionales el que debe fortalecer el medio ambiente de las firmas. Muchas de las instituciones que actúan al nivel meso son, o pueden en principio ser, entidades no gubernamentales, como por ejemplo, asociaciones de empresarios o entidades sin fines de lucro - *al nivel micro*: mejoramiento continuo de las empresas, y de las redes de empresas con fuertes externalidades". Altenburg T., Hillebrand W. y Meyer-Stamer J. (1988). En resumen y, en otras palabras, *una forma sintética de expresar el concepto de competitividad sistémica, es decir que el nivel meta se refiere a la capacidad de animación social y concertación estratégica de actores; el nivel macro, se refiere a la capacidad de asegurar condiciones de reproducir el régimen de acumulación; el nivel meso, responde por la creación de un entorno innovador para el fomento empresarial, y el nivel micro, se refiere a garantizar el cambio tecnológico en el tejido productivo y empresarial existente.*

Desarrollo Local. En definitiva en la lógica del gráfico 3, se argumenta que el impulso a “clusters” de producción territoriales en la forma que se los ha definido podría dar origen a nuevas alternativas de desarrollo local, al menos en la variante económica del término. De ahí la importancia que pueden tener para el éxito de los procesos de desarrollo local y el fortalecimiento de la competitividad territorial el impulso a redes de producción bajo la forma de “clusters”, sin perjuicio de otros esfuerzos de fomento productivo que se pueden hacer desde lo territorial y que podrían adoptar otras formas de implementación.

Nuevo Rol del Gobierno Local. Para que esto sea factible, sin embargo, y efectivamente se pueda caminar hacia la implementación de iniciativas de desarrollo local exitosas se requiere de un nuevo rol de los gobiernos subnacionales que, particularmente ubicado en los planos de la meso y micro economía territorial y de la articulación público-privada pueda efectivamente contribuir a hacer verdaderamente competitivas a las empresas integrantes de los sistemas locales, con todas las demandas y consecuencias que en los planos social, cultural, político y educativo ello tiene. Estos nuevos roles, sin perjuicio de sus tradicionales tareas, básicamente se refieren a:

- la creación de un entorno favorable para el desarrollo local
- un rol de liderazgo, capaz de activar y canalizar las fuerzas sociales en pos de un proyecto de desarrollo común
- un rol articulador público-privado y de impulso a la capacidad asociativa
- y, un rol de fomento productivo y de impulso al desarrollo de los planos meso y micro económico de la competitividad sistémica.

Tal como se ha querido ilustrar en el gráfico 3, por lo tanto, los procesos de desarrollo local pueden ser concebidos como:

- Procesos de articulación de actores que se solidarizan con su territorio
- Donde la articulación público privada es esencial
- Y, por tanto, los procesos de desarrollo local deben procurar convertirse en procesos de canalización convergente de fuerzas sociales dispersas que aprovechan su potencial endógeno para la “construcción de territorios competitivos e innovadores”
- Las palabras claves que se expresan en esta propuesta se resumen en:
 - ✓ articulación
 - ✓ asociatividad
 - ✓ solidaridad territorial
 - ✓ identidad cultural
 - ✓ endogeneidad
 - ✓ flexibilidad
 - ✓ largo plazo

En definitiva, la lógica de la llamada construcción de territorios competitivos e innovadores requiere del aprovechamiento de sus recursos endógenos, propiciando la asociatividad y la articulación público-social-privada en busca de la flexibilización de los procesos productivos, dinámicas aún escasamente presentes en la lógica de los gobiernos locales de la región. Los planos meso económico y micro económico cobran mayor sentido en el plano territorial y de ahí que, en la medida en que los mismos no se fortalezcan, las posibilidades de éxito resultan disminuidas. La idea de que los territorios son los que compiten cobra cada vez más sentido.

VII. La construcción de respuestas para el desarrollo local y regional

Vinculando lo planteado en los capítulos anteriores y, en particular, el análisis de disparidades y tipologías de territorios con el de construcción de territorios competitivos e innovadores, se puede procurar establecer cuáles debieran ser el tipo de políticas más apropiadas que se debieran impulsar en función de las características de cada territorio particular. Además de lo ya enunciado anteriormente, algunos de los antecedentes que es necesario tener en cuenta al establecer esta diferenciación son los siguientes:

No todos los territorios están igualmente preparados para enfrentar los procesos de apertura y globalización.

Hay un gran nivel de disparidades territoriales que aconsejan distintos tipos de intervención en términos de políticas públicas locales. Las capacidades técnicas y de liderazgo de los gobiernos locales y regionales son desiguales.

La lógica del desarrollo integral y, en particular, del apoyo a los procesos de desarrollo productivo no es un aspecto que esté plenamente incorporado en la agenda de los gobiernos locales y regionales.

La descentralización debe necesariamente acompañar los procesos de desarrollo local y regional y deben hacerse esfuerzos adicionales por procurar también la descentralización de los instrumentos de fomento productivo y desarrollo empresarial.

Los planos meso y micro económico de la competitividad sistémica si bien, según nuestra visión, cobran mayor sentido en lo territorial, deben ir acompañados y refrendados por políticas nacionales de fomento productivo e impulso a los procesos de innovación tecnológica. De lo contrario, los esfuerzos que se hagan en lo regional y local, en este sentido, pueden llegar a ser poco significativos.

En definitiva, de lo que se trata es de detectar qué es lo que se puede hacer desde lo nacional y desde la endogeneidad de cada territorio, en particular, para conseguir que las regiones atrasadas logren crecer más rápidamente, sin perjuicio, de que los territorios más avanzados puedan mantener sus buenos niveles de comportamiento económico. Como ha sido bien expresado por Cuadrado (2001),³² al referirse, en el contexto de estudios de convergencia regional en Europa, a los modelos macroeconómicos de crecimiento, “ellos siguen adoleciendo de un importante olvido. El factor espacio, el **territorio**, queda casi siempre al margen, cuando lo cierto es que bastante de los factores cuya importancia se destaca porque <<explican>> o pueden explicar el mayor crecimiento de una economía están localizados. Es decir que son factores que no son objetivamente trasladables a otro lugar; son poco móviles, o tienden a permanecer en un área determinada”. Esto es lo que explica que - si bien, la escasez de capital en las regiones más atrasadas debería hacer, de acuerdo con la teoría convencional, que éstas fueran más atractivas para la inversión y el ahorro exterior - lo que en realidad ocurre suele ser lo contrario, porque la productividad de una inversión productiva o en capital físico puede ser baja si no va acompañada de otras en capital humano y tecnológico.

De aquí, que en otra parte de este documento Cuadrado (2001)³³ agregue que “la existencia de esta serie de posibles ventajas y mejores dotaciones en un determinado territorio lo hacen no sólo más atractivo para recibir inversiones externas y más favorable para movilizar su propio potencial, sino que incorporan factores que implican la posibilidad de lograr unos rendimientos más altos. En último término, dichos factores hacen que el territorio en cuestión pueda ser **más competitivo** que otros y que, en consecuencia, también puedan serlo las empresas que desarrollen allí sus actividades productivas”.

En esta investigación de Cuadrado se analizan los factores explicativos del mayor crecimiento de 16 regiones de la Unión Europea y entre los factores que parecieran haber sido determinantes en su mayor éxito económico, y que es importante tener en cuenta a la hora de tratar de identificar políticas públicas explícitas para incentivar el desarrollo de las zonas más atrasadas, se enumeran las siguientes:

- i. Un **sistema de ciudades medias importantes** y de poblaciones de tamaño mediano (40 000 a 150 000 habitantes) parece constituir una clara ventaja para el crecimiento y la localización de las actividades.
- ii. La disponibilidad de **recursos humanos calificados** y una base educativa media elevada. Si además los costos laborales relativos son moderados, la región cuenta con una ventaja adicional.
- iii. La **accesibilidad** de la región, desde el punto de vista físico; accesibilidad de la región y sus agentes a los mercados internacionales; accesibilidad hacia quienes toman decisiones político-administrativas en el país; acceso a las innovaciones y desarrollos tecnológicos.

³² Cuadrado Roura, J.R. (2001).

³³ Cuadrado Roura, (op. cit.).

- iv. Disponibilidad de **servicios avanzados a la producción**, tales como planificación estratégica, consultoría tecnológica, diseño, comercialización y exportaciones, I+D, servicios financieros especializados.
- v. **Institucionalidad regional avanzada**, como, por ejemplo, gobierno regional con altas competencias y autonomía respecto a la administración central; sistema de cooperación regular entre las distintas autoridades y con las organizaciones civiles (cámaras de comercio, organizaciones empresariales y sociales).
- vi. **Clima social favorable**, asociado a baja conflictividad laboral y cooperación entre las distintas instituciones públicas y privadas.
- vii. **Gran presencia de pequeñas y medianas empresas (pyme)**, reflejo de una base empresarial local apta para tomar nuevas iniciativas.³⁴

Los factores enumerados, si bien responden, a la lógica europea, deben hacer reflexionar sobre el tipo de capacidades que es necesario desarrollar si se quiere tener posibilidades de éxito en un mundo crecientemente globalizado. Así, al menos, lo ha entendido Boisier, visto ahora desde la perspectiva de un latinoamericano, ya que en innumerables artículos ha insistido en la necesidad de la mayor complejidad que es necesario desarrollar desde los territorios para ser capaces de dar respuestas a un mundo cada vez más complejo. En particular en uno de ellos Boisier (2000),³⁵ afirma que “el nuevo escenario estratégico”³⁶ deriva de la intersección de dos procesos. **Por un lado**, emerge una nueva geografía, más virtual que física, que genera nuevas modalidades de organización territorial, surgen nuevos tipos de regiones que derivan de una **lógica sistémica** y no del voluntarismo del tecnócrata. Transformados los territorios organizados en los nuevos actores de la competencia internacional por capital, por tecnología y por mercados, hay que maximizar las posibilidades de emerger como “ganador” en la dura competencia globalizada. Examinadas empírica o especulativamente las características que muestran las **regiones ganadoras**, varios autores apuntan a cuestiones tales como la complejidad sistémica, la velocidad decisional de las organizaciones, la capacidad innovativa, la flexibilidad, la trama urbana, la infraestructura (pesada y liviana), la autonomía del gobierno respectivo, la cultura, etc. Muchas de estas características se asocian inversamente al tamaño y lo “pequeño”, hermoso o no se revaloriza. Surge el concepto de **región pivotal**, como célula básica de una estructura piramidal en la que aparecen **regiones asociativas**, resultado de acuerdos entre territorios contiguos y, en último término, las más potentes y post-modernas, las **regiones virtuales** ya sin sometimiento a la restricción de la contigüidad espacial. En estos arreglos el respeto a la voluntad democrática popular es irrestricto. **Por otro lado**, el escenario estratégico se asienta en nuevas formas de gestión territorial al dar cabida a la noción de región como **cuasi-Estado** y también como **cuasi-empresa**, usándose el primer concepto como un recordatorio del hecho de ser la cuestión del desarrollo regional una cuestión de naturaleza política expresada en relaciones de dominación y dependencia (de ahí la necesidad para toda región de acumular poder político) y el segundo concepto como indicación de la necesidad de imbuir a los gobiernos regionales de prácticas empresariales de gestión, en particular, la práctica de la **gestión estratégica**”.

³⁴ Cuadrado (2001), (op.cit.).

³⁵ Boisier, S. (2000), Conversaciones sociales y desarrollo regional, Universidad de Talca..

³⁶ Se refiere al nuevo escenario que deben enfrentar los territorios en el cual se observan dos procesos de apertura, una externa y otra interna, que son, a su vez, resultado de procesos más complejos. La apertura externa argumenta que es empujada por la globalización (que a su vez es acelerada y posible por la Revolución Científica y Tecnológica) en tanto que la apertura interna es el resultado de la descentralización funcional, territorial y política en marcha (una mega-tendencia a su vez catapultada por la misma Revolución C & T, por las demandas autonómicas de la sociedad civil, por la reforma del Estado y por la privatización); entre ambas formas de apertura, plantea que hay un mecanismo de interacción que es concluyente: no se puede ser competitivo ahora con estructuras decisionales centralizadas. Es decir, uno de los factores de éxito a los que se refería Cuadrado Roura, como es la presencia de gobiernos autonómicos y descentralizados es aquí recalcada con énfasis como una condición esencial para que los territorios puedan tener posibilidades de éxito.

En resumen, y la luz de los trabajos recién comentados y que básicamente apuntan a la cuestión del carácter “ganador” o “perdedor” que tendrían determinados territorios, ya sea que el planteamiento se haga, en un caso, más en el plano conceptual y, en el otro caso, más en el empírico, es posible enumerar algunas de las condiciones que supuestamente harían a una región “ganadora”. En general, éstas aluden a la infraestructura **pesada** (vinculada a transportes y comunicaciones) y a la infraestructura **liviana** (asociada a los servicios a la producción) así como a las condiciones estructurales del sistema territorial en cuestión.

Como ya se comentaba también, entre las características generales que parecen encontrarse en los territorios ganadores se encuentran: una adecuada accesibilidad geográfica, un sistema de ciudades sin primacías extremas y una infraestructura comunicacional de primera clase, por el lado infraestructural pesado. Esto se complementa con un tejido productivo bien dotado de PyMe y con recursos humanos calificados, por el lado infraestructural liviano. Se agregan, asimismo, dos condiciones socio-políticas de la mayor relevancia: autoridad política autónoma y clima social favorable y con cultura asociativa.

Desde otro punto de vista, también se especula acerca de las condiciones que deben tener las organizaciones del tejido productivo e institucional de los territorios “ganadores” y desde tal perspectiva se apunta a la “velocidad” organizacional para tomar decisiones, a la “flexibilidad” de las propias estructuras para dotarlas de alta capacidad de adaptación al medio, a la “complejidad” sistémica de las organizaciones regionales para equipararlas a la complejidad del “juego globalizador”, a la “resiliencia” o capacidad de reconstitución del tejido dañado por elementos exógenos y finalmente, a la “cultura” regional o local, productora de identidad y de particularismos posibles de transformarse en nichos comerciales.

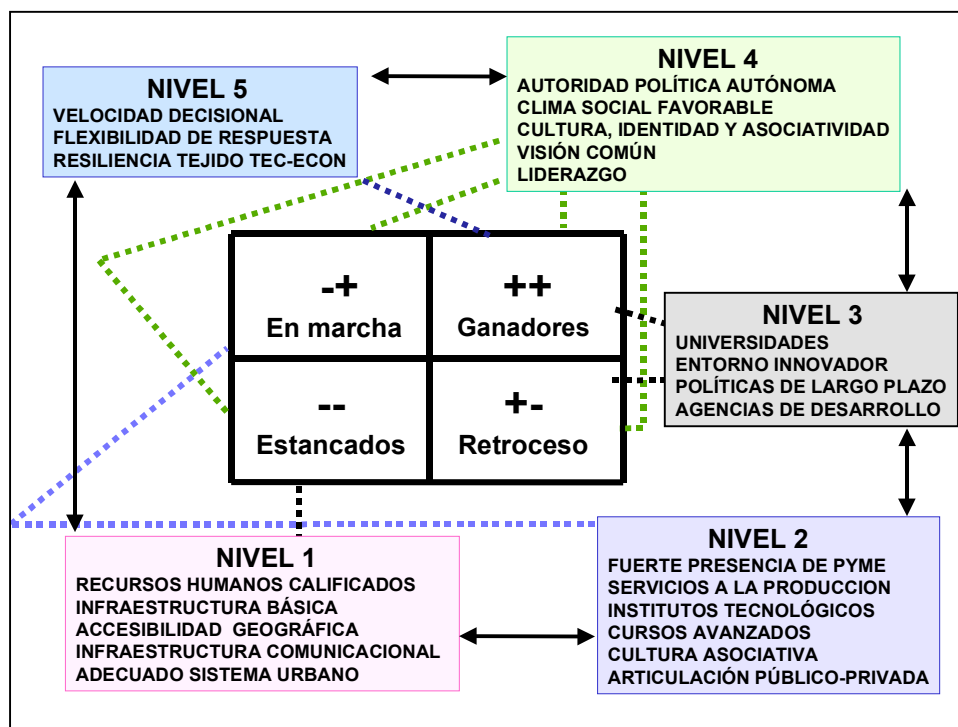
En definitiva, si uno se queda con esta imagen, en alguna medida sofisticada de todas las condiciones que deberían cumplir aquellos territorios que aspiran a ser ganadores, sin perjuicio que las mismas sean efectivamente ciertas y necesarias, se produce la sensación de que, al amparo de la gran heterogeneidad territorial prevaleciente, difícilmente muchos territorios podrían acceder a estadios superiores de desarrollo. Más bien, queda la impresión de que la mayoría de los territorios de América Latina estarían lejos de poder desarrollar estas capacidades y, por lo tanto, insertarse con posibilidades de éxito en la economía internacional.

Siendo concientes de esta dificultad, creemos que el punto central es, teniendo como marco de referencia los desafíos que aquí se han planteado, saber reconocer el punto de partida de cada territorio específico, como por ejemplo, las tipologías que se enumeraban en un capítulo anterior, y a partir de este **sinceramiento** ser capaces de identificar políticas públicas diferenciadas para cada uno de ellos. No se trata, por lo tanto, de proponer desarrollar la lista de condiciones enumeradas como una lista de verificación (*checking list*) que se debe aplicar a cada región hasta que sea capaz de completar todas las exigencias, sino que más bien de ver cómo es que se puede encaminar la construcción social de distintas respuestas, que transitando en la dirección de la competitividad territorial, la innovación, el cambio tecnológico, la complejidad, etc., son propias a las necesidades y posibilidades de cada territorio particular.

Para ello, y en función de lo que se argumentaba anteriormente, esta lista de condiciones debe ser solamente un recordatorio de algunas de las características que pueden tener o han tenido algunos denominados “territorios ganadores”, donde, quizás, lo más importante sea desarrollar la capacidad para aprovechar eficientemente los recursos locales endógenos, propiciando la asociatividad y la articulación público-social-privada en busca de la flexibilización de los procesos productivos y en el contexto de procesos de gestión local estratégicamente conducidos.

En el gráfico 5, se busca ilustrar el sentido que podría tener la diferenciación de políticas en función de las tipologías de territorios del capítulo 5 y de los factores de éxito de los llamados “territorios ganadores”.

Gráfico 5
REGIONES GANADORAS, DISPARIDADES Y POLÍTICAS PÚBLICAS



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 5 se han agrupado en distintos niveles las que se consideran condiciones que deberían tener los territorios ganadores y estos niveles de condiciones se han asociado a las distintas tipologías de territorios. De esta forma, la interpretación que se puede dar a este gráfico es la siguiente:

- Territorios Estancados (--): En este caso las líneas punteadas apuntan a identificar acciones dirigidas, principalmente, a abordar los Niveles 1 y 4 de condiciones que sería deseable alcanzar. Es decir, y en términos muy generales, se tiene la idea de que en estos territorios, dadas sus características, hay que hacer mayor hincapié en la identificación de políticas dirigidas a la calificación de recursos humanos, probablemente, la elevación de los años de escolaridad de la población; el desarrollo de infraestructuras básicas y otras condiciones que tienen que ver principalmente con inversiones en el campo de las infraestructuras tangibles y que pueden estar obstaculizando el desarrollo de estos territorios. El otro nivel de condiciones, y que es común a todos los territorios, es el Nivel 4, y que se entiende que debiera ser importante para todos ellos ya que se relaciona, principalmente, con aspectos institucionales e intangibles, y para muchos de los cuales, además, no se requieren recursos financieros, como son autoridad política autónoma, clima social favorable, cultura territorial, visión común de desarrollo.
- Territorios Ganadores (++): En el otro extremo, partiendo de la base que por tratarse de territorios ganadores ya cumplen con muchas de las condiciones enumeradas, se hace mayor

insistencia en el impulso a acciones clasificadas en los Niveles 3 y 5, es decir a aquellos aspectos que tienen que ver con universidades comprometidas con el desarrollo del territorio, que aportan a la investigación científica y tecnológica asociada al tejido productivo regional; desarrollo e impulso a entornos innovadores; desarrollo de capacidades en el sentido de tener una mayor velocidad en la toma de decisiones y flexibilidad de respuesta ante un mundo cambiante. Es decir, se refiere a hacer mayor hincapié en condiciones bastante más sofisticadas para las cuales se supone que se dispone de una masa crítica capaz de impulsarlas.

- iii. Territorios en Marcha (-+): En este caso, como se trata de territorios que están evolucionando positivamente, pero en los cuales todavía persisten condiciones sociales y económicas atrasadas, se hace mayor insistencia en el impulso de acciones asociadas a desarrollar servicios de apoyo a la producción, promoción de institutos tecnológicos y de cursos avanzados para capacitación y actualización de recursos humanos, es decir, todas características que dicen relación con un aparato productivo activo y demandante de apoyos efectivos para su consolidación.
- iv. Territorios en Retroceso (+-): Como se trata de regiones que han tenido una evolución económica y social bastante buena en el pasado reciente, aquí se hace mayor énfasis en aspectos relacionados con desarrollar la capacidad de innovar para recuperar las sendas de crecimiento y desarrollo perdidas. Es decir, se trata de lugares donde, probablemente, ya muchos de los esfuerzos de infraestructuras, accesibilidad, sistema urbano, y otros similares, se hayan alcanzado satisfactoriamente y, por lo tanto, quizás los mayores desafíos están asociados a cierto tipo de reconversiones que será necesario impulsar para reinsertarse con éxito en la economía global.

Sin perjuicio de que los factores enumerados contribuyan efectivamente a alcanzar posiciones “ganadoras” en el concierto de los territorios, una cuestión que no se puede dejar de mencionar es aquella relativa al significado mismo de los procesos de desarrollo y las formas que ellos pueden adoptar. En este sentido, una reflexión que cobra cada día más vigencia es la que, ya en la década de los ochenta, hacía Celso Furtado, cuando decía: “Haré una reflexión final, derivada de mi contacto en éste y en otros países, con los problemas de regiones que acumularon un gran atraso económico. Durante mucho tiempo prevaleció en todas partes la tendencia a imaginar que el desarrollo es algo cuantificable, cuyo sustrato es la acumulación, la inversión, la formación de capacidad productiva. Sin embargo, la experiencia ha demostrado ampliamente que el verdadero desarrollo es principalmente un proceso de activación y canalización de fuerzas sociales, de mejoría en la capacidad asociativa, de ejercicio de la iniciativa y de la inventiva. Por lo tanto, se trata de un proceso social y cultural, y sólo secundariamente económico. El desarrollo se produce cuando en la sociedad se manifiesta una energía capaz de canalizar, de forma convergente, fuerzas que estaban latentes o dispersas. Una verdadera política de desarrollo tendrá que ser la expresión de las preocupaciones y aspiraciones de grupos sociales que toman conciencia de sus problemas y se empeñan en resolverlos. No obstante, sólo la actividad política puede canalizar esas energías de forma de producir los fenómenos de sinergia a que hice referencia. Qué otra cosa sino la rarefacción de la vida política explica que, entre nosotros, los problemas del desarrollo hayan pasado a ser encarados como simples cuestiones técnicas, prevaleciendo una visión simplificada de los procesos sociales y culturales”.³⁷

Que expresión más aplicable al desarrollo local y regional, ya que es en la vecindad de las relaciones que se establecen en el plano territorial donde es más factible conseguir “canalizar, de forma convergente, fuerzas que estaban latentes o dispersas”. Esto, en gran medida, se puede ver como aglutinar detrás de una visión común, con el liderazgo que sea necesario imprimir desde lo local, a agentes públicos y privados que, cohesionados bajo una cultura territorial que los hace

³⁷ Furtado, C. (1982)..

propios y distintos, son capaces de emprender proyectos de desarrollo innovadores, para lo cual se apoyan en el potencial de recursos endógenos con que cuenta la región. Es decir, y sin perjuicio de tener como telón de fondo la lista que nos recuerda las características de las llamadas regiones “ganadoras”, de lo que se trata es de cómo desarrollar ciertos capitales sinérgicos, normalmente asociados a capitales intangibles, que permitan efectivamente procurar una “canalización convergente de fuerzas dispersas” para, con la misma dotación de recursos ya disponibles, avanzar más rápido y mejor en pos de los objetivos propuestos.³⁸

Y éste es un desafío que está ahí pendiente y para el cual muchos de los territorios del continente pueden estar preparados ya que se cuenta con potencialidades ciertas como son, en muchos casos, identidades locales muy afianzadas; comunidades con culturas de cooperación bastante desarrolladas; procesos de descentralización en marcha en distintos estados de desarrollo; gobiernos locales cada vez más conscientes de la necesidad de liderar y articular procesos de desarrollo local; fuerte presencia de pyme con una distribución territorial relativamente homogénea y capacidades empresariales que pueden ser mayormente impulsadas.

En definitiva, la construcción de respuestas para el desarrollo local y regional y para lo que aquí se ha denominado la construcción de territorios competitivos e innovadores, si bien parte de realidades muy diversas, dada las enormes desigualdades territoriales prevalecientes, se pueden afirmar en algunos aspectos comunes y característicos a los mismos y que se pueden resumir en los siguientes:

- Primero, que se trata de procesos de naturaleza endógena, en los cuales se requiere estimular la capacidad de detectar las potencialidades propias, naturales, humanas, institucionales y organizacionales, presentes en el territorio, para saber para qué “somos buenos”. En otras palabras, algo habrá para lo que estemos mejor dotados y capacitados y que pueda inspirar nuestras visiones de futuro.
- Las estrategias que se construyan tienen que estar basadas en el concepto de solidaridad territorial mediante la afirmación de la identidad cultural. Esto significa, en definitiva, construir socialmente un proyecto político territorial que identifique a toda la comunidad y que logre transformarse en una visión común de desarrollo y que, al tener su sello propio, llegue a constituirse en lo que nos diferencia de los demás.
- La estrategia debe estar basada en una gestión asociativa entre representantes públicos y privados: ello implica estar convencidos de que solos no salimos adelante y, por lo tanto, de lo que se trata es de ver cómo se hace para consensuar proyectos que, además, sean de largo plazo y que trasciendan la esfera de un particular gobierno.

Sin duda, que el desafío de impulsar procesos de desarrollo local y regional en el continente demanda esfuerzos de una magnitud enorme, algunos de los cuales tienen mucho que ver con aspectos institucionales, organizativos, de coordinación, articulación, etc., que, no necesariamente, demandan recursos financieros, que por cierto son hartos necesarios. De ser esto así, ello significa que hay espacios disponibles para transitar en la búsqueda de proyectos políticos innovadores de desarrollo territorial para los cuales ojalá puedan en algo contribuir las reflexiones de este documento.

³⁸ Boisier (2000) hace una detallada explicación de los capitales intangibles en los procesos de desarrollo. En una de sus partes dice: “En cualquier caso, siendo el desarrollo un resultado intangible, habrá que identificar su causalidad en esa misma dimensionalidad. Es decir, ahora se trata de identificar, en el lugar y en el tiempo, cuáles son los factores intangibles que están detrás del desarrollo. Como esos factores son muy variados, pero agrupables en categorías relativamente homogéneas, no resulta inapropiado introducir el concepto de capital intangible, para referirse a grupos de factores intangibles. Lo que sigue es un listado de capitales intangibles que pueden, eventualmente, estar presentes en cualquier región”. Y más adelante enumera los siguientes capitales intangibles: capital cognitivo, simbólico, cultural, social, cívico, institucional, psicosocial y humano; para - en otra parte de su texto - agregar que: “El hecho de encontrarse los capitales intangibles más fácilmente en territorios de pequeña escala no hace sino reafirmar la idea de que el desarrollo siempre ha sido y siempre será un fenómeno que en sus inicios es de pequeña escala, local, descentralizado y ciertamente endógeno. Esta afirmación es de la mayor importancia teórica y práctica, ya que desde este último punto de vista revaloriza la escala comunal y quizás si principalmente la escala provincial, a lo menos en Chile”.

Bibliografía

- Altenburg T., Hillebrand W. y Meyer-Stamer J. (1988), "Building Systemic Competitiveness Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand", German Development Institute.
- Barro, R. y X. Sala-i-Martin (1991), "Convergence across States and Regions", Brookings Papers on Economic Activity, N° 1, 107-182.
- ____ (1992a), "Convergence", Journal of Political Economy, 100, 223-251.
- ____ (1992b), "Regional Growth and Migration: A Japan-United States Comparison", Journal of the Japanese and International Economies, 6, 312-346.
- Boisier, S. (1996), "Modernidad y Territorio", Cuadernos del ILPES, N° 42.
- ____ (2000), Conversaciones sociales y desarrollo regional, Universidad de Talca.
- Buitelaar, R. (2001a), "Como crear competitividad colectiva", La Estrategia Económica del Tolima, Centro de Productividad del Tolima, Colciencias.
- ____ (2001b), "Aglomeraciones Mineras y Desarrollo Local en América Latina", CEPAL, IDRC-CRDI, Alfaomega.
- Cepal (2002), "Globalización y desarrollo", Vigésimonoveno Período de Sesiones, Brasilia, Brasil, 6 al 10 de Marzo de 2002.
- Cuadrado Roura, J.R. (2001), "Convergencia regional en la Unión Europea De las hipótesis teóricas a las tendencias reales". Mancha, T. y D. Sotelsek (ed.), Convergencia económica e integración. La experiencia en Europa y en América Latina, Ediciones Pirámide, Madrid, 2001.
- Del Castillo, Jaime y otros (1998), *Manual de desarrollo local*, ILPES, Santiago de Chile.
- Drucker, P. (1993), "La sociedad postcapitalista", Editorial Sudamericana
- Furtado, C. (1982), "A Nova Dependencia", Editora Paz e Terra.

- Gatto, F. "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva Primeras reflexiones sobre sus impactos territoriales". Alburquerque, F., C. de Mattos y R. Jordán, "Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales", ILPES, IEU/PUC, Grupo Editor Latinoamericano, 1990.
- Leborgne y Lipietz, A. (1987), citado por D. Viaou "Conference Report, The Samos Seminar: Changing Labour Processes and New Forms of Urbanization, Septiembre de 1987", *Antipode*, 20:2, 1988.
- Maggi, C. (1994), "Descentralización Territorial y Competitividad: El Caso de Chile", Instituto Alemán de Desarrollo, Estudios e Informes 3.
- Mancha Navarro T. y D. Sotelsek Salem (2001), "Convergencia económica e integración La experiencia en Europa y América Latina", Ediciones Pirámide, Madrid.
- Mankiw, N.G., Romer D. y D.N. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 107, 2, 407-437.
- Meyer-Stamer, J. (2000), "Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica", *Revista El Mercado de Valores*, Septiembre de 2000.
- Ohmae, K. (1996), "The End of The Nation State The Rise of Regional Economies".
- PNUD (2001), Informe sobre Desarrollo Humano.
- Porter, M. (1991), "La Ventaja Competitiva de las Naciones", Editorial Vergara", Buenos Aires, Argentina.
- Sala-i-Martin, X. (2000), "Apuntes de crecimiento económico", Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Schmitz, H. y B. Musyck (1993), "Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries? Discussion Paper No 324, IDS, Sussex.
- Scott, A. J. (1988), "Flexible Production System and Regional Development", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol 12, N° 2.
- Uribe Echevarría, F. (1990), "Desarrollo regional en los años noventa: tendencias y prospectivas en Latinoamérica" En, Alburquerque, F., C. de Mattos y R. Jordán, (op cit).

Anexo

Cuadro 10

ANÁLISIS DE CONVERGENCIA Y DIVERGENCIA SUBNACIONAL (BETA)

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir brecha a la mitad
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significancia Coeficiente	R ²	
PERÚ						
1970-1980	0.011	0.013	0.858	No	0.038	No convergen
1980-1990	0.014	0.006	2.382	Al 5%	0.237	51 Años
1990-1995	0.009	0.011	0.852	No	0.035	No convergen
1970-1995	0.010	0.006	1.768	No	0.160	No convergen
BRASIL						
1970-1980	0.020	0.010	2.063	Al 10%	0.185	35 Años
1980-1990	0.014	0.006	2.250	Al 5%	0.196	48 Años
1990-1997	0.011	0.012	0.866	No	0.033	No convergen
1970-1997	0.013	0.005	2.698	Al 5%	0.311	54 Años
CHILE						
1970-1980	0.006	0.005	1.235	No	0.129	No convergen
1980-1990	0.013	0.004	3.203	Al 5%	0.516	53 Años
1990-1998	0.004	0.013	0.320	No	0.010	No convergen
1970-1998	0.011	0.005	2.232	Al 5%	0.414	61 Años
MÉXICO						
1993-1999	0.002	0.006	0.318	No	0.00339	No convergen
COLOMBIA						
1980-1996	-0.006	0.008	-0.814	No	0.025	No convergen
1990-1996	-0.017	0.013	-1.308	No	0.063	No convergen
BOLIVIA						
1990-1998	-0.019	0.026	-0.727	No	0.061	No convergen
1988-1998	0.002	0.032	0.046	No	0.000	No convergen

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 11

CHILE: ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES POR REGIONES 1990-1999
ORDENADAS DE MAYOR A MENOR PONDERACIÓN

(En porcentajes)

Regiones	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa anual
II	29.7	28.6	29.0	27.8	25.7	28.2	29.3	30.6	27.1	26.1	5.1
RM	11.2	14.7	14.9	18.4	17.7	16.0	17.6	16.6	18.5	16.8	11.6
VIII	12.4	13.3	14.4	14.8	15.5	16.3	14.0	13.1	13.0	13.7	7.9
VI	11.3	9.2	8.4	8.1	7.1	7.0	6.3	6.3	6.8	8.2	3.0
V	10.4	10.8	9.4	8.1	8.6	8.8	9.2	7.7	7.6	7.4	2.8
X	3.0	3.8	4.5	5.0	4.6	4.7	5.1	5.2	6.2	6.6	16.6
I	3.0	3.1	3.0	2.4	3.0	3.2	3.7	3.9	4.0	6.4	16.0
III	6.3	5.7	5.1	4.3	6.1	6.5	6.7	6.8	6.4	6.1	6.3
VII	1.8	2.1	2.4	2.2	2.3	2.4	2.8	2.0	2.6	2.9	12.4
IV	2.4	2.1	2.3	2.2	2.2	2.0	2.7	2.4	2.5	2.5	6.8
XII	1.7	1.8	1.6	1.8	3.0	1.9	1.7	2.3	2.1	2.0	8.6
XI	0.8	0.7	0.8	0.7	0.6	0.6	0.7	0.8	0.8	1.1	9.8
IX	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	1.1
Otras	5.6	4.0	4.0	4.0	3.3	2.4	0.0	2.2	2.4	0.0	
País	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.7

Fuente: Banco Central de Chile.

Cuadro 12

CHILE: ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES POR REGIONES 1990-1999 ORDENADAS DE MAYOR A MENOR TASA DE CRECIMIENTO

(En porcentajes)

Regiones	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa anual
X	3.0	3.8	4.5	5.0	4.6	4.7	5.1	5.2	6.2	6.6	16.6
I	3.0	3.1	3.0	2.4	3.0	3.2	3.7	3.9	4.0	6.4	16.0
VII	1.8	2.1	2.4	2.2	2.3	2.4	2.8	2.0	2.6	2.9	12.4
RM	11.2	14.7	14.9	18.4	17.7	16.0	17.6	16.6	18.5	16.8	11.6
XI	0.8	0.7	0.8	0.7	0.6	0.6	0.7	0.8	0.8	1.1	9.8
XII	1.7	1.8	1.6	1.8	3.0	1.9	1.7	2.3	2.1	2.0	8.6
VIII	12.4	13.3	14.4	14.8	15.5	16.3	14.0	13.1	13.0	13.7	7.9
IV	2.4	2.1	2.3	2.2	2.2	2.0	2.7	2.4	2.5	2.5	6.8
III	6.3	5.7	5.1	4.3	6.1	6.5	6.7	6.8	6.4	6.1	6.3
II	29.7	28.6	29.0	27.8	25.7	28.2	29.3	30.6	27.1	26.1	5.1
VI	11.3	9.2	8.4	8.1	7.1	7.0	6.3	6.3	6.8	8.2	3.0
V	10.4	10.8	9.4	8.1	8.6	8.8	9.2	7.7	7.6	7.4	2.8
IX	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	1.1
Otras	5.6	4.0	4.0	4.0	3.3	2.4	0.0	2.2	2.4	0.0	
País	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.7

Fuente: Banco Central de Chile.

Cuadro 13

CHILE: INVERSIÓN EXTRANJERA MATERIALIZADA POR REGIONES, ACUMULADA POR PERÍODOS

(Miles de dólares corrientes)

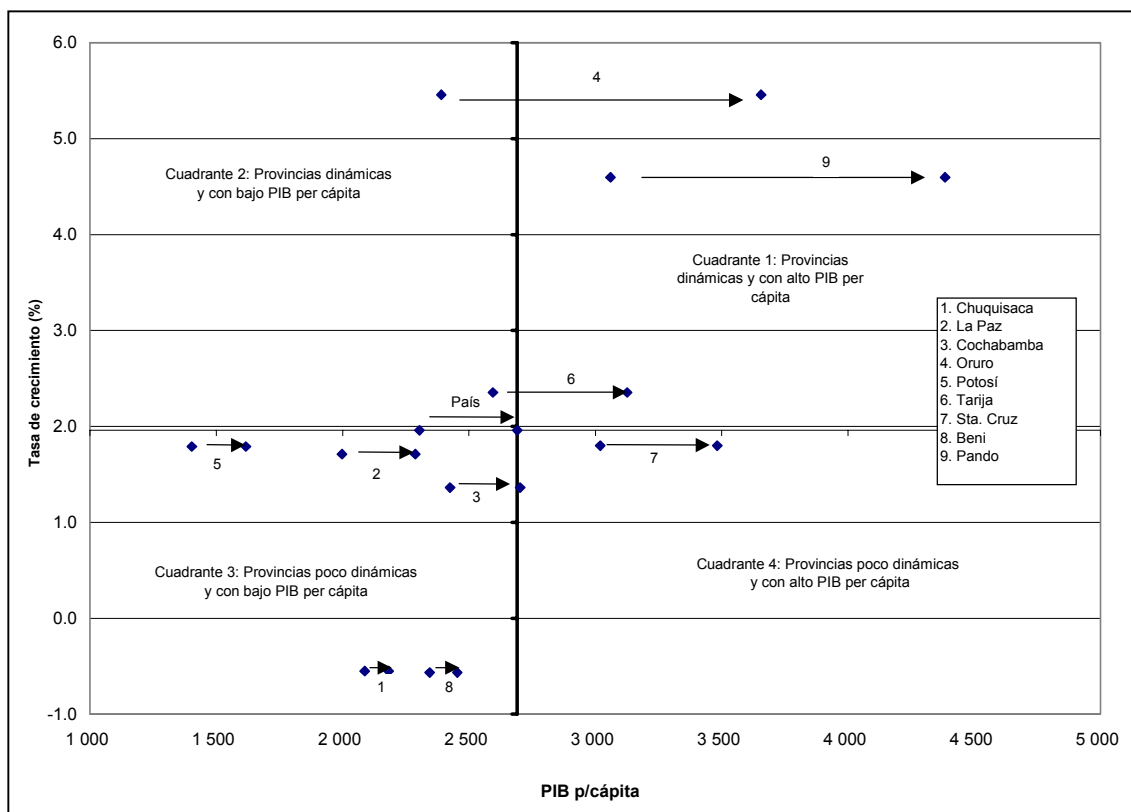
Región	Acumulada 1974/1989	Acumulada 1990/2000	Total Ambos Períodos	Variación por Períodos	Estructura 1990/2000
I	67 820	2 936 927	3 004 747	43.3	7.6%
XI	6 152	158 465	164 617	25.8	0.4%
III	67 418	1 420 713	1 488 131	21.1	3.7%
Multireg. (1)	746 643	12 624 422	13 371 065	16.9	32.6%
VIII	54 653	545 678	600 331	10.0	1.4%
VI	20 445	193 565	214 010	9.5	0.5%
IX	8 959	74 974	83 933	8.4	0.2%
V	87 974	699 126	787 100	7.9	1.8%
II	665 124	5 161 896	5 827 020	7.8	13.3%
IV	210 348	1 517 965	1 728 313	7.2	3.9%
RM	2 691 633	12 002 536	14 694 169	4.5	31.0%
VII	85 556	335 710	421 266	3.9	0.9%
X	94 695	363 118	457 813	3.8	0.9%
XII	303 482	664 244	967 726	2.2	1.7%
Total	5 110 902	38 699 339	43 810 241	7.6	100.0%

Fuente: Comité de Inversión Extranjera.

Nota: (1) Incluye inversión no clasificada a la fecha de este informe.

Gráfico 6

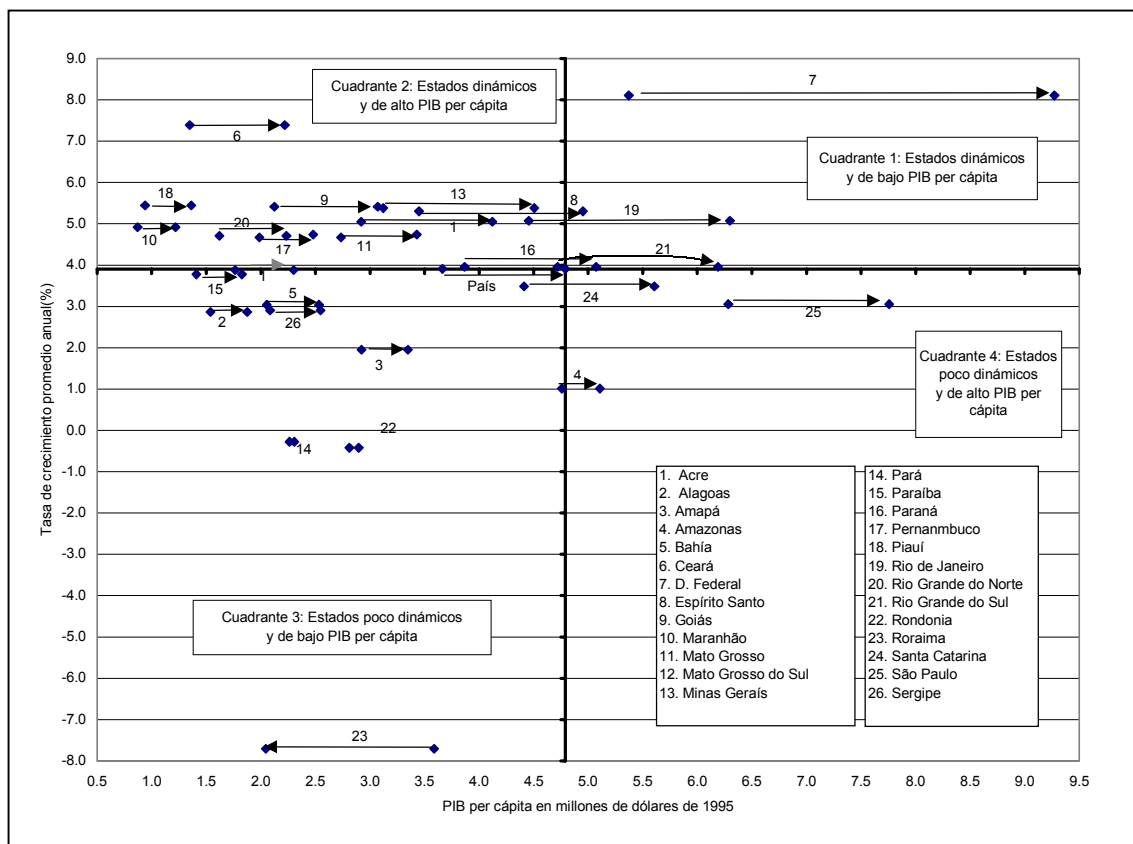
**BOLIVIA: CLASIFICACIÓN DE DEPARTAMENTOS EN BASE AL PIB PER CÁPITA DE 1990 Y 1998
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 1990-1998**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7

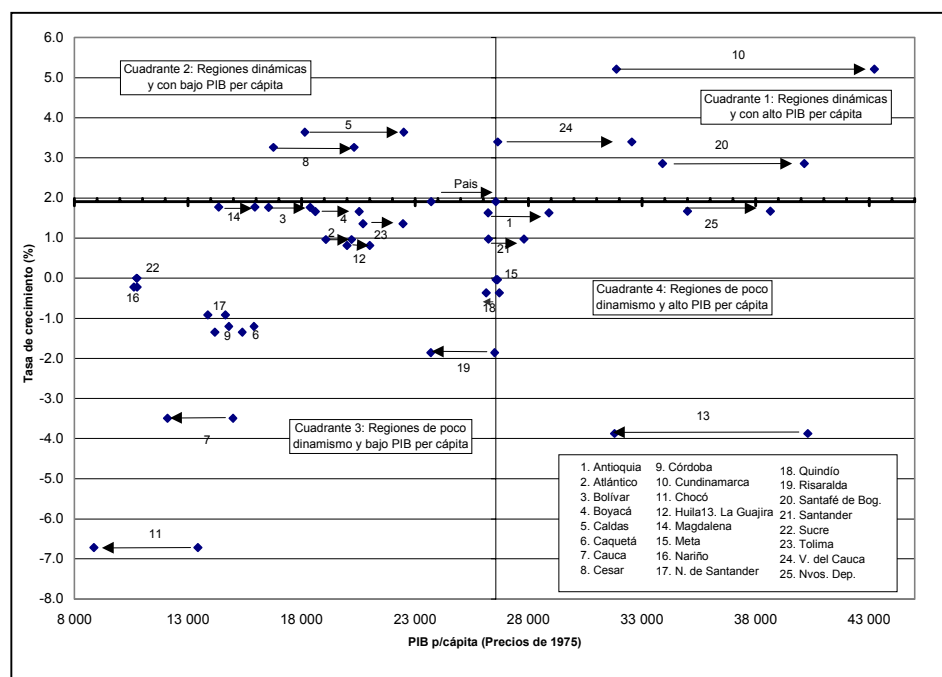
**BRASIL: CLASIFICACIÓN DE ESTADOS EN BASE AL PIB PER CÁPITA DEL ESTADO EN 1990 Y 1997
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA ENTRE 1990 Y 1997**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 8

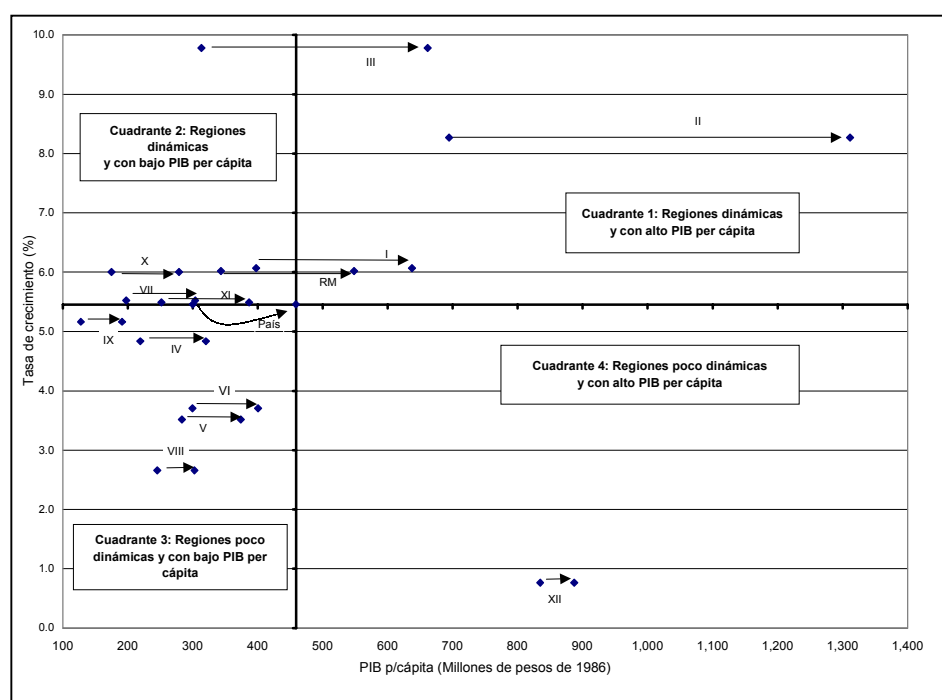
**COLOMBIA: CLASIFICACIÓN DE DEPARTAMENTOS EN BASE AL PIB PER CÁPITA DE 1980 Y 1996
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA 1980-1996**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 9

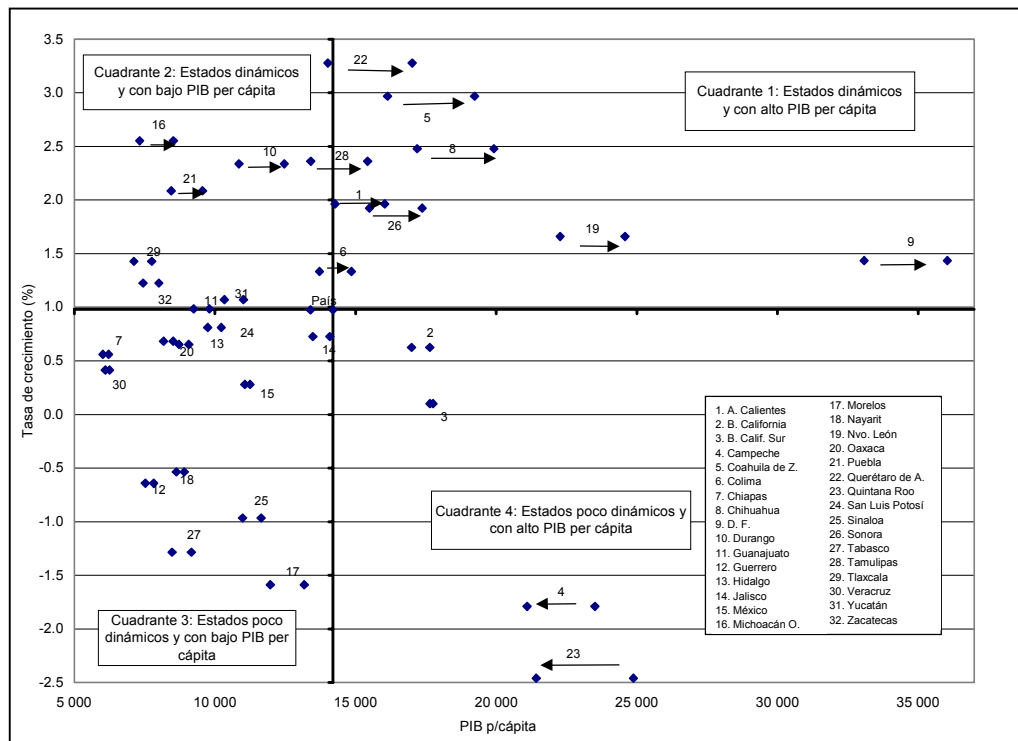
**CHILE: CLASIFICACIÓN DE REGIONES EN BASE AL PIB PER CÁPITA REGIONAL 1990 Y 1998
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA 1990-1998**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10

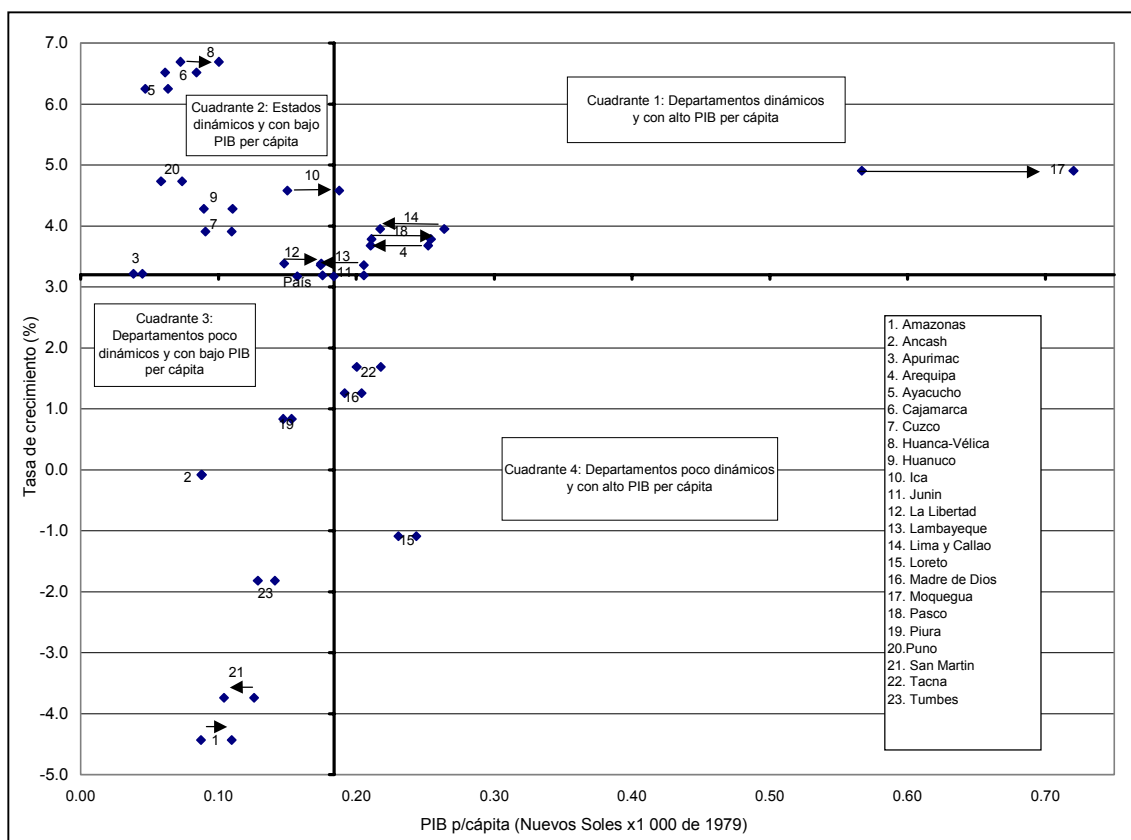
**MÉXICO: CLASIFICACIÓN DE ESTADOS EN BASE AL PIB PER CÁPITA DE 1993 Y 1999
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL 1993 - 1999**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 11

**PERÚ: CLASIFICACIÓN DE DEPARTAMENTOS EN BASE AL PIB PER CÁPITA DE 1990 Y 1995
Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB PER CÁPITA 1990-1995**



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 14

BOLIVIA: PIB POR DEPARTAMENTOS: 1988 - 1998

(Millones de Bolivianos de 1990)

Departamento	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Chuquisaca	942	948	961	978	982	999	990	990	985	1 051	1 035
La Paz	3 424	3 560	3 674	3 885	4 002	4 162	4 383	4 546	4 685	4 671	4 794
Cochabamba	2 435	2 487	2 551	2 615	2 657	2 807	2 970	3 179	3 310	3 465	3 527
Oruro	709	766	804	864	875	935	1 007	1 080	1 099	1 239	1 287
Potosí	824	859	908	956	985	1 027	970	982	1 025	1 027	1 037
Tarija	640	670	715	775	791	801	840	837	875	1 025	1 075
Santa Cruz	3 357	3 538	3 798	4 070	4 100	4 292	4 584	4 818	5 195	5 511	6 069
Beni	594	607	637	630	621	644	658	680	703	752	780
Pando	100	102	115	114	113	121	131	140	145	157	173
PIB País	13 025	13 537	14 163	14 887	15 125	15 788	16 533	17 252	18 020	18 898	19 777

Fuente: Elaborado sobre la base de información de Cuentas Regionales de Bolivia.

Cuadro 15
BOLIVIA: CONVERGENCIA BETA (B) INTERDEPARTAMENTAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	T	Significado del coeficiente	R ²	
1990 - 1998	-0.0191	0.0263	-0.7265	no	0.0609	No hay convergencia
1988 - 1998	0.0015	0.0324	0.0464	no	0.0003	No hay convergencia

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 14.

Nota: Modelo de regresión no lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (β_1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 16
BOLIVIA: RESUMEN DE INDICADORES POR DEPARTAMENTOS AÑO 1999

	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa de pobreza		Tasa de indigencia		Coeficiente de Gini	
	Monto	Orden	Monto	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Beni	2 562	2	524	2	48.0	2	17.9	1	0.5264	2
Chuquisaca	886	8	201	9	80.5	9	62.3	9	0.6897	9
Cochabamba	1 737	3	407	3	58.8	3	32.6	3	0.5532	5
La Paz	1 628	5	393	4	66.0	6	40.1	6	0.6007	6
Oruro	1 161	7	300	6	67.0	7	39.2	5	0.4871	1
Pando	1 177	6	278	7	61.4	5	46.9	7	0.6033	8
Potosí	821	9	205	8	80.4	8	56.8	8	0.6007	7
Santa Cruz	2 769	1	600	1	40.9	1	20.4	2	0.5277	3
Tarija	1 671	4	374	5	59.4	4	34.9	4	0.5327	4
País	1 753		408		60.6		36.4		0.5857	

Fuente: Elaborado sobre la base de Información de Cuentas Regionales de Bolivia.

Cuadro 17
BRASIL: PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) POR ESTADOS: 1970-1997
(Millones de dólares, a precios constantes de 1995)

Estado	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rondônia	221	471	1 286	2 776	3 349	3 043	3 019	3 332	2 526	2 133	2 036	2 419	2 758	3 225	3 425	3 666
Acre	272	306	554	762	860	779	841	805	714	678	741	782	993	1 084	1 080	1 147
Amazonas	1 461	2 977	5 265	8 899	10 907	10 919	11 641	11 060	9 381	8 524	8 093	10 385	10 641	11 980	13 259	12 597
Roraima	70	130	197	396	512	514	561	659	578	475	436	373	432	512	515	543
Pará	2 331	4 123	7 387	8 899	10 748	10 676	10 699	12 934	10 614	10 308	9 041	12 948	14 998	13 165	13 038	12 851
Amapá	238	237	387	705	708	709	869	1 124	830	814	899	897	1 131	1 346	1 261	1 333
Tocantins	...	...	808	...	...	...	...	916	816	919	854	970	1 200	1 336	1 443	1 503
Maranhão	1 749	2 934	4 024	4 338	4 975	4 334	4 907	4 863	4 116	4 118	4 125	4 275	5 180	5 517	6 467	6 472
Piauí	781	1 442	1 788	2 303	2 640	2 411	2 365	2 340	2 310	2 306	2 111	2 461	2 923	3 465	3 672	3 691
Ceará	3 058	5 191	7 324	10 064	10 755	9 689	10 252	9 638	8 352	9 267	9 380	10 002	11 918	13 616	14 719	15 363
Rio Grande do Norte	1 139	2 353	3 016	4 561	4 532	4 359	4 327	4 718	3 705	3 973	3 671	4 260	4 731	5 151	5 530	5 825
Paraíba	1 512	2 791	3 109	4 195	4 728	4 417	4 363	4 358	4 360	4 280	3 795	4 160	5 133	5 802	6 163	6 105
Pernambuco	6 183	10 826	12 030	15 313	17 486	16 756	16 585	15 809	13 715	14 626	13 643	14 148	16 362	19 027	20 130	20 475
Alagoas	1 444	2 521	3 152	5 008	4 875	5 040	4 340	3 615	3 644	3 601	3 697	3 637	4 320	4 399	4 773	5 027
Sergipe	917	1 604	1 852	5 372	5 251	4 046	3 971	3 395	2 965	3 235	3 238	3 601	3 696	3 849	4 050	4 230
Bahia	8 078	14 876	20 594	31 267	31 818	28 502	30 369	28 264	23 178	22 268	22 443	23 784	27 103	29 171	31 044	32 335
Minas Gerais	17 581	33 929	44 791	56 185	58 586	59 635	61 381	59 911	47 939	48 186	48 828	51 731	62 905	68 621	73 969	76 163
Espírito Santo	2 499	4 177	6 982	10 032	10 900	8 898	9 631	10 638	8 553	8 384	8 624	9 047	11 530	14 011	14 030	14 161
Rio de Janeiro	35 398	61 530	65 288	74 200	71 729	67 474	69 865	64 558	56 002	62 135	61 774	64 581	71 703	81 088	81 642	85 335
São Paulo	83 729	161 220	178 661	211 113	221 019	228 524	242 234	236 354	190 935	178 414	181 575	191 359	215 867	249 760	255 994	269 849
Paraná	11 531	26 382	27 377	34 590	36 854	36 152	37 486	39 232	32 727	29 732	29 992	32 476	38 563	41 811	44 906	46 157
Santa Catarina	5 688	11 339	15 589	19 314	21 758	20 740	22 323	26 228	19 258	17 680	19 785	19 505	23 134	25 687	27 717	27 845
Rio Grande Sul	18 270	34 289	37 656	46 030	50 375	48 172	51 374	51 214	41 952	39 181	43 877	49 069	56 349	58 466	59 532	60 462
Mato Grosso Sul	...	3 171	5 205	5 544	6 700	6 047	6 138	5 852	4 950	5 004	4 823	5 315	6 965	7 622	7 827	8 115
Mato Grosso	2 314	1 719	2 887	4 015	5 037	4 745	5 469	5 264	4 306	4 623	4 877	5 837	6 989	7 094	7 477	7 998
Goiás	3 223	6 132	8 115	10 545	12 488	10 664	11 066	9 096	9 040	9 536	8 941	10 013	12 328	12 941	13 732	14 001
Distrito Federal	2 685	5 522	9 516	7 983	9 072	8 531	9 069	9 634	8 309	11 720	10 360	10 603	12 269	14 418	15 564	17 361
País	212 371	402 192	474 842	584 410	618 662	605 776	635 144	625 812	515 775	506 122	511 657	548 638	632 117	704 165	732 958	760 611

Fuente: Elaborado en base a datos del IBGE, Dirección de Encuestas, Departamento de Cuentas Nacionales, Cuentas Regionales del Brasil 1970-1997.

Cuadro 18

BRASIL: CONVERGENCIA BETA (B) INTERESTATAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significado del coeficiente	R ²	
1970 - 1980	0.0202	0.0098	2.0635	al 10%	0.1852	35 años
1980 - 1990	0.0145	0.0064	2.2496	al 5%	0.1962	48 años
1990 - 1997	0.0107	0.0124	0.8663	no	0.0326	No hay convergencia
1970 - 1997	0.0128	0.0048	2.6978	al 5%	0.3114	54 años

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 17.

Nota: Modelo de regresión no lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (B1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 19

BRASIL: RESUMEN DE INDICADORES POR ESTADOS: 1979-1999

Estado	Población en situación de indigencia				Población en situación de pobreza				Distribución del ingreso ajustada de los hogares			
	Tasa de indigencia (%)				Tasa de pobreza (%)				Coeficiente de Gini			
	1979	1990	1993	1999	1979	1990	1993	1999	1979	1990	1993	1999
Rondonia	6.0	18.6	13.9	9.5	26.6	50.7	53.7	41.8	0.505	0.539	0.558	0.582
Acre	15.1	28.3	20.9	16.6	36.2	62.4	53.6	49.2	0.492	0.594	0.564	0.615
Amazonas	9.4	14.1	23.8	16.2	31.2	43.1	64.8	58.9	0.519	0.568	0.566	0.563
Roraima	20.1	6.8	11.7	8.6	26.4	30.9	34.6	35.7	0.533	0.548	0.594	0.531
Para	20.0	31.0	22.7	15.6	48.8	67.2	63.7	57.6	0.567	0.620	0.603	0.591
Amapa	10.0	13.6	20.9	19.6	38.2	42.0	61.4	50.2	0.509	0.473	0.699	0.593
Tocantis	sd	sd	30.2	21.1	sd	sd	67.9	64.9			0.537	0.592
Maranhao	59.4	51.3	50.0	29.9	80.2	78.0	76.7	66.0	0.584	0.565	0.609	0.582
Piaui	57.4	60.8	41.3	33.3	82.6	82.2	71.0	66.2	0.521	0.659	0.599	0.628
Ceara	45.1	51.0	39.6	25.9	72.9	77.8	70.0	59.9	0.577	0.645	0.633	0.650
Rio Grande Do Norte	32.4	43.2	36.7	21.5	65.6	73.6	66.6	53.8	0.587	0.631	0.583	0.618
Paraiba	50.3	47.6	37.3	22.3	77.3	74.4	67.3	52.7	0.573	0.659	0.639	0.674
Pernambuco	35.4	42.7	39.2	25.1	65.7	72.2	70.2	60.0	0.586	0.623	0.634	0.629
Alagoas	41.6	44.3	44.4	29.5	72.6	76.8	72.6	62.1	0.571	0.594	0.646	0.607
Sergipe	36.2	34.9	32.6	24.0	65.1	71.1	64.0	56.6	0.535	0.589	0.649	0.671
Bahía	32.3	44.5	40.2	25.8	63.2	72.5	69.9	58.5	0.572	0.664	0.651	0.617
Minas Gerais	22.6	20.5	13.9	8.3	48.6	46.5	37.5	28.0	0.594	0.624	0.609	0.617
Espirito Santo	19.1	24.3	14.9	8.5	45.8	47.1	35.9	27.6	0.603	0.662	0.600	0.605
Rio de Janeiro	12.2	14.6	14.1	5.7	36.6	39.1	39.9	25.0	0.587	0.607	0.605	0.607
Sao Paulo	6.2	6.4	7.0	4.8	23.0	24.4	26.9	22.6	0.538	0.555	0.563	0.601
Parana	25.8	20.2	13.2	10.7	51.0	45.2	38.0	34.1	0.602	0.597	0.590	0.639
Santa Catarina	12.0	12.2	7.8	6.5	35.8	34.4	24.9	23.6	0.523	0.582	0.531	0.555
Rio Grande do Sul	14.3	14.5	10.8	8.6	33.5	37.3	29.9	27.9	---	0.588	0.581	0.622
Mato Grosso do Sul	sd	16.1	12.0	7.7	sd	46.5	37.0	31.0	0.583	0.596	0.577	0.581
Mato Grosso	10.0	16.7	11.2	6.6	35.8	43.0	34.7	29.5	0.581	0.569	0.587	0.610
Goiás	14.0	17.3	12.0	7.7	39.4	44.4	37.8	31.4	0.553	0.618	0.619	0.624
Distrito Federal	6.7	8.2	11.4	6.7	24.4	26.9	32.6	26.9	0.591	0.610	0.629	0.659
País	22.4	23.4	20.2	12.9	46.4	48.0	45.3	37.5	0.613	0.627	0.621	0.640

Fuente: Elaborado en base a datos del IBGE, Dirección de Encuestas, Departamento de Cuentas Nacionales, Cuentas Regionales del Brasil 1985-1997

Cuadro 20
COLOMBIA: PIB POR DEPARTAMENTOS: 1980-1996
(Cifras en millones de pesos a precios constantes de 1976)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Antioquia	81 592	85 287	84 170	83 108	88 233	89 054	96 279	98 558	103 782	103 039	109 232	109 364	113 953	116 853	125 348	128 591	130 773
Atlántico	24 686	24 576	24 920	26 173	26 115	25 561	26 163	26 192	26 932	28 868	30 017	30 417	32 384	33 843	31 049	34 201	35 708
Bolívar	18 252	17 309	16 859	18 168	18 328	19 028	19 120	21 103	20 888	21 238	22 231	24 039	29 078	27 063	25 382	28 759	28 341
Boyacá	17 645	18 354	17 426	17 627	17 402	17 963	18 079	19 052	20 068	20 818	21 298	22 104	20 649	23 956	21 184	24 087	24 732
Caldas	11 709	11 840	11 980	13 243	13 293	13 439	13 844	15 162	14 731	15 405	16 186	17 522	17 942	20 433	20 076	22 641	21 610
Caquetá	3 032	2 903	2 921	3 194	3 244	3 155	3 358	3 481	3 657	3 999	4 309	4 181	3 943	4 199	4 121	4 920	5 301
Cauca	9 553	9 225	9 543	10 067	9 718	9 934	9 908	10 463	11 041	12 435	13 571	13 281	14 247	14 114	13 531	13 647	12 809
Cesar	9 003	9 522	8 827	8 536	8 768	9 077	9 681	10 104	10 611	10 446	11 251	11 434	11 032	11 344	11 771	14 583	16 109
Córdoba	10 753	10 809	10 829	11 734	12 500	12 134	12 185	13 703	14 128	15 322	15 682	16 325	16 519	16 686	16 989	15 730	16 485
Cundinamarca	31 048	30 798	33 739	34 160	36 681	39 075	41 049	42 963	47 403	48 963	49 739	50 239	53 111	58 311	65 746	74 626	77 472
Chocó	2 205	2 210	2 244	2 146	2 323	2 592	2 796	2 928	3 223	3 699	4 013	3 340	3 152	3 072	3 093	3 174	3 391
Huila	9 619	9 537	9 631	9 951	11 541	11 693	11 965	12 307	12 647	12 697	14 299	15 218	14 959	14 695	15 886	16 639	16 894
La Guajira	3 424	4 425	4 932	5 598	6 637	8 698	9 107	9 658	9 852	11 768	13 358	14 112	12 717	11 799	12 039	13 466	14 421
Magdalena	9 246	9 415	9 290	9 188	9 221	9 672	9 968	10 150	10 840	11 292	12 027	11 832	13 383	13 227	15 222	15 243	14 820
Meta	8 106	8 490	8 452	8 144	8 305	8 928	9 578	10 934	11 818	13 278	13 311	14 499	14 146	14 648	14 669	15 956	16 736
Nariño	9 706	9 648	9 965	10 335	10 518	10 828	11 455	11 977	12 398	13 203	12 608	12 685	12 161	14 049	13 745	14 089	14 719
Norte de Santander	11 410	11 409	11 147	11 151	11 009	13 256	14 176	12 965	13 736	14 021	14 392	14 401	13 993	14 885	14 403	14 950	15 462
Quindío	11 600	9 269	10 055	8 888	9 124	9 739	10 414	11 217	11 454	10 311	11 023	12 867	13 044	12 172	12 172	12 805	11 988
Risaralda	11 438	11 290	11 804	12 488	12 541	13 817	14 668	16 078	16 852	17 523	18 496	18 972	20 150	20 527	19 716	18 847	18 847
Santafé de Bogotá	108 796	114 632	116 624	118 018	121 590	122 337	128 241	137 445	143 945	147 618	154 221	152 544	161 746	180 837	205 604	209 125	214 704
Santander	27 250	28 677	30 131	30 283	31 185	31 650	35 879	38 778	37 853	38 791	40 297	40 320	41 480	40 824	43 091	41 705	46 238
Sucre	5 160	5 281	5 405	5 445	5 402	5 603	5 807	5 991	6 134	6 625	6 307	5 875	6 550	6 741	6 802	6 875	7 141
Tolima	17 935	19 255	17 543	17 635	18 099	18 346	18 633	19 896	20 249	21 674	22 795	23 528	24 737	25 158	26 246	26 352	26 999
Valle del Cauca	64 315	64 282	64 105	65 834	67 610	70 476	74 463	76 183	79 308	82 127	83 701	85 670	90 799	97 068	107 889	119 223	115 120
Nuevos Departamentos	8 282	9 293	10 294	10 266	10 468	11 506	14 965	17 876	18 241	19 908	20 895	25 207	24 437	25 831	24 377	30 668	32 955
Pais	525 765	537 736	542 836	551 380	569 855	587 561	621 781	655 164	681 791	705 068	735 259	749 976	780 312	822 335	870 151	920 902	939 775

Fuente: Elaborado sobre la base de Cuentas Regionales de Colombia.

Cuadro 21

COLOMBIA: CONVERGENCIA BETA (B) INTERDEPARTAMENTAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significado del coeficiente	R ²	
1980 - 1990	0.0160	0.0168	0.9484	no	0.0440	No hay convergencia
1990 - 1996	-0.0172	0.0132	-1.3084	no	0.0630	No hay convergencia
1980 - 1996	-0.0065	0.0079	-0.8143	no	0.0254	No hay convergencia

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 24.

Nota: Modelo de Regresión No Lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (B1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 22

COLOMBIA: RESUMEN DE INDICADORES POR DEPARTAMENTOS: 1999

	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa de pobreza		Tasa de indigencia		Coeficiente de Gini	
	Monto	Orden	Monto	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Antioquia	744 517	12	179 735	9	53.0	6	26.0	11	0.515	10
Atlántico	1 016 756	3	207 253	5	59.5	16	25.6	10	0.559	16
Bogotá D.C.	1 372 630	1	366 124	1	43.1	1	19.6	2	0.611	23
Bolívar	839 956	8	179 213	11	58.8	14	32.3	19	0.568	19
Boyacá	664 049	16	161 234	15	60.3	18	32.6	20	0.587	20
Caldas	777 796	11	194 118	6	53.6	7	24.2	7	0.538	13
Caquetá	559 965	20	139 738	20	58.8	15	28.9	15	0.465	1
Cauca	537 269	23	119 919	22	68.7	22	43.2	22	0.563	18
Cesar	1 099 737	2	242 116	2	52.4	5	22.9	6	0.630	24
Chocó	488 502	24	103 569	24	75.5	24	51.2	24	0.591	21
Córdoba	555 355	21	112 884	23	73.0	23	44.7	23	0.545	14
Cundinamarca	718 578	14	179 533	10	47.4	2	19.1	1	0.471	2
Huila	675 859	15	153 078	19	61.3	19	27.8	13	0.519	11
La Guajira	845 671	7	165 810	14	54.0	8	27.5	12	0.484	4
Magdalena	788 395	9	157 961	17	56.3	10	22.3	5	0.487	5
Meta	663 824	17	167 797	13	50.4	4	21.3	3	0.483	3
Norte de Santander	663 123	18	154 860	18	64.0	20	28.5	14	0.505	7
Nariño	549 459	22	125 276	21	65.0	21	38.4	21	0.511	9
Quindío	900 040	4	210 025	4	56.4	11	24.6	8	0.550	15
Risaralda	721 468	13	172 714	12	55.0	9	25.4	9	0.500	6
Santander	781 729	10	188 747	7	57.7	12	29.6	18	0.562	17
Sucre	869 594	5	183 403	8	60.0	17	29.5	17	0.591	22
Tolima	662 886	19	159 646	16	58.2	13	29.1	16	0.508	8
Valle	851 635	6	210 812	3	50.4	3	21.9	4	0.527	12
País	864 065		205 043		54.9		26.8		0.572	

Fuente: Elaborado sobre la base de Cuentas Regionales de Colombia.

Cuadro 23
CHILE: PIB POR REGIONES: 1960-1979
(Millones de pesos de 1986)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
I	42	45	46	49	51	55	62	64	59	59	60	66	67	66	68	63	64	68	82	88
II	73	77	80	86	93	89	103	105	106	120	118	132	120	125	146	127	158	171	187	190
III	23	25	29	34	31	36	31	29	31	32	35	33	30	29	33	32	33	32	38	42
IV	33	37	41	43	47	43	47	44	47	48	49	51	49	52	58	58	59	58	59	65
V	186	188	199	201	206	217	219	223	229	239	246	275	269	261	290	250	260	276	283	297
VI	84	88	88	88	93	90	97	111	110	117	112	108	116	107	132	123	121	130	133	147
VII	58	62	63	63	66	67	72	74	82	79	83	84	84	76	83	86	89	97	97	104
VIII	172	182	187	192	199	206	212	222	229	237	244	283	281	267	274	236	261	274	276	294
IX	40	43	42	44	44	45	46	44	47	47	51	56	56	51	55	55	56	60	59	62
X	64	70	67	72	73	76	78	78	82	82	84	90	87	85	91	88	90	94	95	97
XI	5	6	6	7	6	7	7	10	11	11	12	12	12	13	12	11	12	13	13	14
XII	70	74	73	78	79	83	79	82	76	72	75	84	78	71	76	61	63	65	73	75
RM	605	642	703	751	790	854	934	947	971	1 014	1 060	1 164	1 164	1 089	1 030	874	889	980	1 093	1 199
PIB regionalizado.	1 456	1 539	1 623	1 706	1 780	1 868	1 987	2 033	2 080	2 155	2 229	2 439	2 414	2 291	2 348	2 065	2 154	2 317	2 488	2 675
PIB no regionalizado	129	150	153	164	171	190	217	232	253	248	263	270	292	303	398	316	303	344	379	396
PIB total	1 584	1 689	1 776	1 869	1 951	2 058	2 204	2 265	2 333	2 402	2 492	2 709	2 706	2 595	2 746	2 381	2 458	2 661	2 867	3 071

Fuente: 1960-1984: Bonacic, Claudio (1994), "Evolución del producto por regiones 1960-1992". SUBDERE-CIEPLAN 1985-1998: Banco Central de Chile.

Cuadro 24
CHILE: PIB POR REGIONES: 1980-1998
(Millones de pesos de 1986)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
I	102	102	95	93	99	107	112	115	117	129	129	137	156	156	181	205	221	250	242
II	199	195	209	207	211	209	212	212	230	269	275	311	317	329	360	381	468	526	590
III	44	45	41	43	46	50	50	55	58	65	69	82	93	103	117	134	153	160	172
IV	70	67	63	68	71	75	79	80	97	103	107	114	128	127	139	149	156	160	178
V	304	311	266	271	288	295	301	311	343	372	382	396	427	459	490	531	546	543	561
VI	151	159	167	152	157	169	185	191	194	200	201	208	232	244	266	274	286	287	304
VII	102	107	108	109	115	122	131	136	149	154	161	178	207	213	239	261	262	270	271
VIII	318	323	277	300	324	335	344	359	386	401	415	430	461	477	485	519	535	557	566
IX	68	68	62	65	69	72	72	81	90	96	98	101	115	126	129	143	148	158	161
X	106	109	100	102	107	114	123	135	140	148	162	164	180	191	203	224	243	270	285
XI	14	14	14	15	15	15	16	18	18	19	20	20	21	23	25	26	29	33	35
XII	94	104	98	100	103	99	101	107	105	117	118	122	123	124	119	123	126	133	135
RM	1 281	1 339	1 124	1 117	1 177	1 206	1 298	1 404	1 500	1 673	1 737	1 904	2 174	2 352	2 423	2 685	2 867	3 100	3 200
PIB regionalizado	2 852	2 942	2 626	2 640	2 780	2 868	3 025	3 203	3 427	3 745	3 873	4 169	4 633	4 921	5 177	5 655	6 039	6 447	6 701
PIB no regionalizado	457	588	430	309	349	370	394	441	484	579	611	673	803	895	971	1 146	1 266	1 398	1 452
PIB total	3 309	3 530	3 056	2 949	3 129	3 238	3 419	3 645	3 911	4 324	4 484	4 841	5 436	5 816	6 148	6 801	7 305	7 845	8 153

Fuente: 1960-1984: Bonacic, Claudio (1994), "Evolución del producto por regiones 1960-1992". SUBDERE-CIEPLAN ,1985-1998: Banco Central de Chile.

Cuadro 25

CHILE: CONVERGENCIA BETA (B) INTERREGIONAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Periodo	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significado del coeficiente	R ²	
1960 - 1970	0.0134	0.0065	2.0560	al 10%	0.3056	51 años
1970 - 1980	0.0065	0.0053	1.2350	no	0.1289	No hay Convergencia
1980 - 1990	0.0131	0.0041	3.2035	al 5%	0.5158	53 años
1990 - 1998	0.0042	0.0132	0.3196	no	0.0095	No hay Convergencia
1960 - 1998	0.0113	0.0051	2.2317	al 5%	0.4145	61 años

Fuente: Elaborado en base a los cuadros 23 y 24.

Nota: Modelo de Regresión No Lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (β_1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 26

CHILE: PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA POR REGIONES Y PAÍS
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL

Región / Año	1970/60		1980/70		1990/80		1998/90		1998/60	
	%	Orden	%	Orden	%	Orden	%	Orden	%	Orden
I	-0.04	12	1.53	4	-0.03	13	6.07	3	1.63	11
II	3.31	2	2.72	1	1.26	7	8.27	2	3.63	1
III	1.49	9	0.64	9	2.51	4	9.78	1	3.22	2
IV	2.92	4	1.79	2	2.48	5	4.84	9	2.91	3
V	1.21	11	0.28	10	0.82	12	3.52	11	1.34	12
VI	1.39	10	1.42	5	1.22	8	3.71	10	1.83	9
VII	2.69	5	0.66	8	3.23	1	5.52	6	2.88	4
VIII	2.08	6	1.04	7	1.29	6	2.66	12	1.72	10
IX	1.80	7	1.63	3	2.52	3	5.16	8	2.64	6
X	1.64	8	1.27	6	3.22	2	6.00	5	2.86	5
XI	5.15	1	-0.59	11	1.13	9	5.49	7	2.62	7
XII	-1.33	13	-0.92	13	0.92	11	0.77	13	-0.19	13
RM	2.80	3	-0.73	12	0.95	10	6.02	4	2.03	8
PIB regionalizado per cápita	2.43		0.44		1.35		5.46		2.24	
PIB total per cápita	2.70		0.82		1.33		6.12		2.54	

Fuente: 1960-1984: Bonacic, Claudio (1994), "Evolución del producto por regiones 1960-1992", SUBDERE-CIEPLAN 1985-1998: Banco Central de Chile.

Cuadro 27

CHILE: RESUMEN DE INDICADORES POR REGIONES. AÑO 2000

Región	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa de pobreza		Tasa de indigencia		Coeficiente de Gini	
	\$	Orden	\$	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
I Región	549 879	4	132 973	5	20.9	7	4.8	6	0.523	7
II Región	656 473	3	164 030	3	13.9	2	3.3	1	0.511	5
III Región	398 399	12	99 427	12	23.6	8	7.7	11	0.474	1
IV Región	429 807	7	107 996	9	25.2	10	6.2	8	0.527	8
V Región	458 763	6	124 376	6	19.2	5	5.3	7	0.490	3
VI Región	399 054	11	103 019	11	20.6	6	4.5	4	0.486	2
VII Región	427 970	9	110 549	8	25.3	11	6.7	9	0.565	9
VIII Región	441 801	8	115 218	7	27.1	12	8.0	12	0.573	12
IX Región	405 894	10	103 382	10	32.7	13	11.1	13	0.591	13
X Región	376 700	13	98 796	13	24.7	9	6.8	10	0.512	6
XI Región	493 749	5	138 028	4	14.3	3	4.8	5	0.503	4
XII Región	774 759	1	233 523	1	10.9	1	3.6	2	0.566	10
R.M.	659 544	2	170 070	2	16.1	4	4.3	3	0.566	11
País	533 180		138 239		20.6		5.7		0.559	

Fuente: Elaborado en base a encuestas CASEN de cada año.

Nota: El orden va desde la situación más favorable a la menos favorable.

Cuadro 28

MÉXICO: PIB PER CÁPITA POR ESTADOS 1993 - 1999

(Millones de pesos)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Aguascalientes	11 239 224	12 101 337	11 701 144	12 749 018	13 909 642	14 802 731	15 285 074
Baja California	32 280 985	34 564 015	32 726 727	35 229 542	39 452 448	41 252 702	43 226 867
Baja California Sur	6 172 965	6 363 069	6 324 954	6 890 054	7 169 884	7 283 825	7 413 035
Campeche	13 695 929	14 171 371	13 673 890	14 340 052	14 771 494	15 106 808	14 886 920
Coahuila	33 488 722	34 873 364	34 633 813	37 125 403	40 334 408	42 757 805	44 227 705
Colima	6 358 135	6 677 019	6 420 097	6 974 802	7 211 838	7 537 106	7 905 306
Chiapas	20 644 398	21 480 509	21 423 329	21 641 397	22 643 158	23 760 861	24 005 987
Chihuahua	45 225 902	47 869 331	44 789 564	48 336 760	52 109 000	56 263 540	60 398 960
Distrito Federal	276 461 702	286 463 350	261 890 107	273 421 566	292 321 731	301 138 599	310 882 966
Durango	14 995 341	15 697 509	15 098 133	15 853 028	16 271 355	17 727 044	18 322 186
Guanajuato	38 802 028	40 031 393	38 528 701	40 235 819	42 191 008	44 593 710	45 785 040
Guerrero	21 624 441	22 449 339	21 394 709	21 642 523	21 986 028	22 653 176	23 287 365
Hidalgo	17 425 246	17 915 419	15 863 965	17 315 799	18 249 599	19 902 402	20 389 824
Jalisco	75 815 855	78 432 706	72 254 406	75 511 853	80 166 799	85 069 815	90 022 215
México	119 493 914	124 416 861	114 127 204	123 556 495	134 478 919	141 579 036	146 411 418
Michoacán	27 014 566	28 707 113	28 139 186	29 060 747	32 083 900	32 856 838	34 418 779
Morelos	17 189 632	17 536 572	15 850 944	16 427 555	17 206 469	18 198 464	19 024 888
Nayarit	7 621 420	7 774 913	7 004 368	7 184 100	7 274 460	7 812 218	8 055 459
Nuevo León	74 070 652	78 141 213	73 103 840	76 669 201	83 572 386	89 573 370	94 372 681
Oaxaca	19 234 866	19 871 523	19 000 156	19 374 540	19 465 754	20 192 938	21 182 060
Puebla	37 336 166	38 783 127	35 594 999	38 917 411	42 391 713	45 406 858	47 708 687
Querétaro	16 224 911	17 544 776	17 013 044	18 473 692	20 722 551	22 563 757	23 658 155
Quintana Roo	14 846 909	15 544 326	14 779 986	15 798 823	17 505 022	18 667 815	18 606 531
San Luis Potosí	20 431 660	21 883 462	19 446 293	20 636 272	21 900 168	22 992 033	23 675 674
Sinaloa	26 891 848	26 953 396	26 198 595	26 631 740	27 328 034	27 842 813	28 059 715
Sonora	30 146 173	32 277 310	31 499 518	32 696 080	34 647 187	36 792 672	38 918 375

(continúa)

Cuadro 28 (conclusión)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tabasco	14 858 061	15 368 852	15 311 803	15 441 928	16 108 259	16 383 070	16 140 535
Tamaulipas	32 267 729	34 694 384	32 756 334	34 637 915	36 572 894	39 451 068	41 998 268
Tlaxcala	5 859 721	6 128 809	5 911 068	6 419 042	6 978 644	7 220 110	7 469 512
Veracruz - Llave	52 693 995	55 649 210	54 398 800	55 277 849	57 099 729	58 758 605	59 594 896
Yucatán	15 029 646	15 945 716	14 967 752	15 691 594	16 576 074	17 626 918	18 424 669
Zacatecas	9 689 448	9 823 746	9 925 335	9 912 948	10 043 509	10 817 766	10 937 468
País	1 555 134 181	1 206 137 033	1 131 754 757	1 190 077 543	1 270 746 063	1 334 588 473	1 384 699 219

Fuente: Cuentas Regionales de México.

Cuadro 29

MÉXICO: CONVERGENCIA BETA (β) INTERDEPARTAMENTAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significado del coeficiente	R ²	
1993 - 1999	0.0020	0.0062	0.3178	no	0.0034	No hay convergencia

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 28.

Nota: Modelo de regresión no lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (β_1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 30

**MÉXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA POR ESTADOS
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL**

Estados	1993-1999	
	%	Orden
Querétaro de Arteaga	3.3	1
Coahuila de Zaragoza	3.0	2
Michoacán de Ocampo	2.6	3
Chihuahua	2.5	4
Tamaulipas	2.4	5
Durango	2.3	6
Puebla	2.1	7
Aguascalientes	2.0	8
Sonora	1.9	9
Nuevo León	1.7	10
Distrito Federal	1.4	11
Tlaxcala	1.4	12
Colima	1.3	13
Zacatecas	1.2	14
Yucatán	1.1	15
Guanajuato	1.0	16
San Luis Potosí	0.8	17
Jalisco	0.7	18
Veracruz - Llave	0.7	19
Hidalgo	0.7	20
Baja California	0.6	21
Chiapas	0.6	22
Oaxaca	0.4	23
México	0.3	24
Baja California Sur	0.1	25
Nayarit	-0.5	26
Guerrero	-0.6	27
Sinaloa	-1.0	28
Tabasco	-1.3	29
Morelos	-1.6	30
Campeche	-1.8	31
Quintana Roo	-2.5	32
País	1.0	

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 28.

Cuadro 31

MÉXICO: RESUMEN DE INDICADORES POR ESTADOS AÑO 1998

Estado	Ingreso medio del hogar		Ingreso per cápita		Tasa pobreza		Tasa indigencia		Coeficiente de Gini	
	\$	Orden	\$	Orden	%	Orden	%	Orden	Valor	Orden
Aguas Calientes	6 800	15	1 455.1	17	53.8	21	17.2	17	0.470	12
Baja California	12 028	2	3 022.3	2	12.6	1	0.2	1	0.442	4
Baja California Sur	12 857	1	3 402.4	1	17.9	2	1.9	2	0.577	31
Campeche	5 368	22	1 258.7	22	64.0	29	33.0	29	0.549	29
Coahuila	3 764	31	705.7	32	79.4	32	49.3	32	0.464	11
Colima	6 769	16	1 926.6	8	25.8	3	8.1	7	0.428	2
Chiapas	7 624	10	1 863.0	9	37.2	9	6.8	6	0.426	1
Chihuahua	7 900	8	1 827.4	10	36.5	8	10.9	11	0.489	16
Distrito Federal	11 343	4	2 928.3	4	29.0	4	4.6	4	0.544	28
Durango	7 152	12	1 718.6	13	44.9	15	13.5	13	0.536	26
Guanajuato	6 025	18	1 273.8	21	55.6	23	21.1	21	0.485	15
Guerrero	5 160	25	1 087.5	28	62.5	28	26.6	26	0.489	17
Hidalgo	4 809	28	1 117.1	27	56.2	25	25.5	25	0.520	24
Jalisco	9 926	6	2 172.2	6	30.2	5	5.9	5	0.502	19
México	6 851	13	1 507.9	16	50.3	18	21.0	20	0.503	21
Michoacán	6 577	17	1 447.6	18	53.7	20	20.5	19	0.540	27
Morelos	7 286	11	1 775.4	12	37.7	11	16.7	16	0.503	20
Nayarit	5 974	19	1 530.0	15	39.7	13	10.8	10	0.452	5
Nuevo León	10 989	5	2 715.2	5	30.9	6	4.5	3	0.514	23
Oaxaca	3 622	32	795.7	31	66.2	30	38.8	31	0.458	8
Puebla	5 136	26	1 147.4	24	62.4	27	32.5	28	0.513	22
Querétaro	5 867	20	1 286.0	20	50.2	17	15.9	15	0.463	10
Quintana Roo	6 841	14	1 692.3	14	41.0	14	14.4	14	0.474	13
San Luis Potosí	5 251	24	1 147.3	25	68.2	31	34.2	30	0.554	30
Sinaloa	7 720	9	1 826.7	11	33.4	7	10.6	9	0.476	14
Sonora	8 035	7	1 971.2	7	37.4	10	9.9	8	0.526	25
Tabasco	4 538	29	990.9	30	58.9	26	26.9	27	0.453	6
Tamulipas	11 569	3	3 018.4	3	39.1	12	12.2	12	0.680	32
Tlaxcala	4 494	30	1 015.8	29	55.6	24	22.8	23	0.429	3
Veracruz	5 263	23	1 360.2	19	52.5	19	20.2	18	0.494	18
Yucatán	5 404	21	1 191.3	23	55.4	22	24.5	24	0.462	9
Zacatecas	5 116	27	1 121.1	26	50.1	16	21.5	22	0.453	7
País	7 299		1 697.8		46.9		18.5		0.539	

Fuente: Estimaciones en base a información de la CEPAL.

Nota: El orden va desde la situación más favorable a la menos favorable.

Cuadro 32

PERÚ: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR DEPARTAMENTOS: 1970 - 1982

(Nuevos Soles de 1979)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Amazonas	15.9	16.7	17.9	18.1	21.2	27.5	24.2	23.3	23.5	23.5	30.1	31.6	30.5
Ancash	98.8	93.2	74.0	72.0	86.1	87.5	81.3	92.4	89.2	104.5	94.6	93.2	97.9
Apurímac	13.9	15.2	15.4	15.9	16.1	15.8	16.3	17.5	17.3	16.7	17.7	18.3	20.3
Arequipa	117.5	122.4	126.8	129.8	145.6	153.6	158.1	150.5	155.8	153.9	171.1	180.2	179.6
Ayacucho	25.5	26.8	29.1	29.7	30.4	31.5	32.0	28.8	28.9	29.8	25.6	27.6	28.5
Cajamarca	54.9	58.5	62.2	65.5	67.6	78.0	76.0	73.7	70.7	71.1	77.3	86.5	84.4
Cuzco	61.1	63.8	66.2	69.3	71.5	71.2	73.7	79.2	79.1	84.8	82.5	87.7	83.5
Huancavelica	23.6	23.8	24.1	24.1	24.9	25.2	26.5	33.7	34.5	34.3	33.2	33.9	34.9
Huanuco	45.5	51.1	52.4	54.3	55.0	55.2	56.5	65.5	62.9	70.2	59.5	65.0	67.4
Ica	96.1	84.1	74.9	70.8	79.5	79.2	85.2	76.0	73.5	85.6	79.5	86.7	95.8
Junín	129.1	127.9	135.7	145.7	146.1	145.2	151.8	169.8	171.2	181.0	172.3	164.9	174.7
La Libertad	136.9	141.0	140.5	145.2	158.5	162.5	169.3	169.2	153.3	157.3	158.7	174.6	179.7
Lambayeque	96.5	102.0	101.2	102.9	114.7	118.3	121.7	120.0	111.9	125.8	114.1	128.6	126.2
Lima y Callao	1 150.1	1 242.1	1 317.1	1 425.5	1 583.0	1 641.9	1 647.9	1 562.0	1 499.8	1 500.3	1 658.1	1 757.2	1 732.9
Loreto	74.6	78.9	79.5	84.2	91.8	118.1	133.2	157.6	249.1	305.8	317.1	310.8	313.2
Madre de Dios	8.5	9.1	9.1	9.6	10.3	10.5	11.1	10.6	10.6	10.4	10.1	10.7	9.8
Moquegua	23.2	23.1	24.2	20.2	16.5	16.0	27.6	73.9	81.4	106.4	88.6	94.8	95.1
Pasco	34.9	34.9	36.1	35.2	36.3	35.6	42.3	45.1	47.2	48.0	50.8	53.5	52.1
Piura	180.8	166.2	169.3	183.7	200.9	192.1	193.1	191.1	185.5	214.3	217.9	213.7	221.3
Puno	55.8	59.7	58.6	61.0	63.5	64.7	64.0	62.8	64.8	68.7	81.5	75.6	71.6
San Martín	26.8	28.3	26.5	26.9	28.5	29.6	29.9	36.0	37.5	39.6	45.1	48.7	49.9
Tacna	37.9	44.7	47.2	43.1	46.7	40.7	41.2	36.7	37.4	43.3	44.9	46.6	50.3
Tumbes	10.4	10.4	11.3	11.8	12.9	13.2	12.9	14.1	13.5	14.9	16.4	17.3	16.0
País	2 518.6	2 623.9	2 699.2	2 844.3	3 107.4	3 213.0	3 276.1	3 289.3	3 298.6	3 490.1	3 646.6	3 807.7	3 815.8

Fuente: Elaborado en base a Cuentas Regionales del Perú.

Cuadro 33

PERÚ: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR DEPARTAMENTOS: 1983 - 1995

(Nuevos Soles de 1979)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Amazonas	30.1	35.7	33.4	39.4	42.1	44.7	36.5	34.4	33.1	31.6	34.0	29.6	30.8
Ancash	69.7	90.2	79.4	89.6	90.6	92.5	89.4	80.9	74.7	71.2	76.3	87.3	85.9
Apurímac	15.7	17.6	15.4	18.4	16.9	17.3	15.5	14.0	15.0	13.4	14.9	15.6	17.6
Arequipa	156.8	164.1	170.3	191.5	213.7	201.0	190.9	181.2	184.1	186.0	199.3	226.3	243.3
Ayacucho	26.4	25.7	25.5	28.7	28.6	29.8	27.1	23.2	25.1	22.6	25.1	29.7	31.1
Cajamarca	82.9	79.0	77.3	84.8	88.1	85.4	77.7	73.7	75.2	72.1	80.2	96.3	109.2
Cuzco	77.9	78.5	89.1	104.1	110.4	106.1	90.7	88.3	91.9	90.7	97.6	110.3	116.8
Huancavelica	35.7	35.8	31.8	35.9	34.6	34.7	30.5	27.2	28.1	26.5	30.3	34.5	39.3
Huanuco	63.9	64.2	61.8	66.3	73.0	69.3	55.0	54.3	59.1	58.8	66.1	62.7	75.8
Ica	71.8	80.2	91.5	94.6	98.2	89.4	84.8	79.4	82.9	83.0	93.6	110.9	110.9
Junín	160.6	163.6	180.2	171.6	176.3	159.6	166.1	173.2	182.9	174.5	185.5	203.7	219.8
La Libertad	157.4	163.2	164.5	191.1	219.6	204.3	182.8	175.0	183.0	177.8	185.8	219.0	232.0
Lambayeque	118.0	135.3	142.9	149.4	176.8	159.7	168.0	148.4	154.2	152.9	159.7	191.2	199.3
Lima y Callao	1 503.7	1 539.7	1 565.3	1 789.9	2 013.4	1 780.0	1 435.9	1 370.5	1 412.2	1 406.4	1 480.9	1 708.9	1 862.9
Loreto	278.0	276.7	274.8	268.2	273.9	250.1	232.5	218.7	222.5	216.5	230.2	243.7	248.6
Madre de Dios	9.5	10.6	10.1	11.3	13.0	13.4	11.2	10.8	10.7	11.0	13.4	14.3	15.4
Moquegua	81.7	92.0	102.0	90.0	89.0	72.9	85.8	68.8	82.9	85.7	88.1	94.2	96.5

(continúa)

Cuadro 33 (conclusión)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Pasco	51.5	53.5	54.2	55.3	56.1	52.6	50.9	48.4	50.5	48.4	52.0	53.1	60.3
Piura	165.0	203.8	211.9	223.9	216.0	218.6	208.4	193.5	186.6	183.1	197.8	215.8	220.2
Puno	64.9	67.0	71.2	77.0	78.9	74.8	70.8	60.1	65.1	63.4	69.7	80.1	82.1
San Martín	52.2	53.9	51.7	55.4	54.2	56.9	53.2	60.6	51.0	50.6	53.7	60.2	62.9
Tacna	46.3	48.6	52.6	49.8	52.4	47.7	44.9	39.3	45.5	45.0	44.8	47.5	51.0
Tumbes	14.4	16.0	17.1	18.2	18.8	20.5	19.8	19.8	18.3	15.9	18.3	20.0	21.4
País	3 334.2	3 494.8	3 573.9	3 904.2	4 234.7	3 881.3	3 428.6	3 243.8	3 334.5	3 287.2	3 497.2	3 954.7	4 233.1

Fuente: Elaborado en base a Cuentas Regionales del Perú.

Cuadro 34

PERÚ: CONVERGENCIA BETA (B) INTERDEPARTAMENTAL PARA EL PIB PER CÁPITA

Período	Resultados de la regresión no lineal					Tiempo para reducir la mitad de la brecha
	Coefficiente β_1	Error estándar (β_1)	t	Significado del coeficiente	R ²	
1970-1980	0.0113	0.0132	0.8582	no	0.0378	No hay convergencia
1980-1990	0.0136	0.0057	2.3821	al 5%	0.2366	51 años
1990-1995	0.0094	0.0110	0.8518	no	0.0350	No hay convergencia
1970-1995	0.0097	0.0055	1.7685	no	0.1603	No hay convergencia

Fuente: Elaborado en base a información del cuadro 32.

Nota: Modelo de regresión no lineal del tipo propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1992), en que el coeficiente de pendiente (B1) se interpreta como la velocidad de convergencia.

Cuadro 35

PERÚ: PIB PER CÁPITA POR DEPARTAMENTOS: 1970-1995

(Tasa de crecimiento, interanual y promedio del período (%))

	1980/70		1990/80		1995/90		1995/70	
	%	Orden	%	Orden	%	Orden	%	Orden
Amazonas	3.4	3	-1.1	3	-4.4	23	0.0	11
Ancash	-1.8	20	-2.8	14	-0.1	19	-1.8	21
Apurímac	1.9	7	-3.5	17	3.2	14	-0.1	13
Arequipa	0.6	14	-1.7	10	3.8	10	0.3	8
Ayacucho	-1.0	17	-0.9	2	6.3	3	0.4	7
Cajamarca	2.0	6	-2.0	11	6.5	2	1.3	4
Cuzco	1.3	9	-1.1	4	3.9	9	0.9	6
Huancavelica	3.0	4	-2.8	13	6.7	1	1.3	3
Huanuco	0.9	12	-3.3	16	4.3	7	-0.1	14
Ica	-4.0	23	-2.2	12	4.6	6	-1.6	20
Junín	0.6	13	-1.6	9	3.2	15	0.2	9
La Libertad	-0.8	16	-1.3	6	3.4	12	-0.2	15
Lambayeque	-1.3	19	0.0	1	3.4	13	0.1	10
Lima y Callao	0.2	15	-4.4	18	3.7	11	-1.0	18
Loreto	12.2	1	-7.0	23	-1.1	20	1.5	2
Madre de Dios	-3.2	22	-5.0	22	1.3	17	-3.0	23
Moquegua	10.4	2	-4.5	20	4.9	4	3.1	1
Pasco	1.7	8	-1.1	5	3.9	8	1.0	5
Piura	-1.2	18	-3.0	15	0.8	18	-1.5	19
Puno	2.3	5	-4.5	19	4.7	5	0.0	12
San Martín	1.3	10	-1.5	8	-3.7	22	-0.9	17
Tacna	-2.8	21	-4.8	21	1.7	16	-2.7	22
Tumbes	1.1	11	-1.5	7	-1.8	21	-0.5	16
País	1.2		-3.3		3.2		-0.2	

Fuente: Elaborado en base a Cuentas Regionales del Perú.

I L P E S



Serie

CEPAL

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, (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**

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Dirección del ILPES, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

www: Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: