

# Geomercados y política transregional\*

Antonio Daher

Pontificia Universidad Católica de Chile. Instituto de Estudios Urbanos  
El Comendador 1916. Santiago (Chile)

Data de recepció: abril 1997  
Data d'acceptació: octubre 1997

## Resumen

El artículo presenta tres tesis centrales: la primera sostiene que tanto la «internalización» del comercio exterior como la alta concentración territorial de la economía y el carácter marcadamente local de las ventajas competitivas demuestran que ni la globalización ni su sustento tecnológico han deslocalizado o desterritorializado la economía. La segunda expresa que los ajustes territoriales asociados a la liberalización y a la apertura económica anticipan los impactos regionales y urbanos de los tratados de libre comercio y que éstos serán más convergentes con aquéllos cuanto más abierto sea el regionalismo que los inspira. La tercera tesis señala que, en consecuencia, las regiones deben tener una creciente participación en la política económica e internacional.

**Palabras clave:** geomercados, política transregional, internalización, comercio exterior.

## Resum. *Geomercats i política transregional*

L'article presenta tres tesis centrals: la primera sosté que tant la «internalització» del comerç exterior com l'alta concentració territorial de l'economia i el caràcter marcadament local dels avantatges competitius demostren que ni la globalització ni el seu suport tecnològic han deslocalitzat o desterritorialitzat l'economia. La segona expressa que els ajustaments territorials associats a l'alliberament i l'obertura econòmica anticipen els impactes regionals i urbans dels tractats de lliure comerç i que aquests seran més convergents amb aquells com més obert sigui el regionalisme que els inspira. La tercera tesi assenyala que, en conseqüència, les regions han de tenir una creixent participació en la política econòmica i internacional.

**Paraules clau:** geomercats, política transregional, internalització, comerç exterior.

## Résumé. *Géomarchés et politique transrégionale*

Dans cet article, l'on présente trois thèses centrales: la première soutient que «l'internalisation» du commerce extérieur ainsi que la grande concentration territoriale de l'économie et le caractère très local des avantages concurrentiels révèlent que ni la globalisation ni leur sou-

\* El autor agradece la colaboración de Rodrigo Arriagada Fuentes, de la Universidad de Los Andes, Santiago de Chile.

ten technologique ont rendu l'économie localisée ou territorialisé. La deuxième exprime que les adaptations territoriales associées à la libération et l'ouverture économique font avancer les impacts régionaux et urbains des traités de libre commerce, et que plus le régionalisme qui inspire ceux-ci est ouvert, plus ils seront convergents avec celles-là. En conséquence, la troisième thèse remarque que les régions doivent prendre part, de plus en plus, à la politique économique et internationale.

**Mots clé:** géomarchés, politique transrégionale, internalisation, commerce extérieur.

**Abstract.** *Geomarkets and transregional policy*

---

In this article three main opinions are expressed: the first one states that the «internationalisation» of foreign trade together with the marked concentration of the economy and the highly local nature of competitive advantages, demonstrate that neither globalization nor its technological support have dislocated or deregionalised the economy. The second opinion expressed is that the territorial adjustments associated with economic liberalization bring forward the regionalism involved, the more convergent the impacts and the adjustments. The third opinion points out that, as a result, the regions must participate increasingly in economic and international politics.

**Key words:** geomarket, transregional policy, internationalisation, foreign trade.

---

## Sumario

### Introducción

Tres tesis centrales presenta este artículo: la primera sostiene que tanto la «internalización» del comercio exterior —intraárea y en bloques geoeconómicos— como la alta concentración territorial de la economía y el carácter marcadamente local de las ventajas competitivas demuestran que ni la globalización ni su sustento tecnológico han deslocalizado o desterritorializado la economía.

La segunda expresa que los ajustes territoriales asociados a la liberalización y a la apertura económica anticipan los impactos regionales y urbanos de los tratados de libre comercio, y que éstos serán más convergentes con aquéllos cuanto más abierto sea el regionalismo que los inspira. Los efectos regionales de uno u otro tratado podrán ser, sin embargo, muy disímiles, favoreciendo más o menos a ciertas regiones y perjudicando a otras.

La tercera tesis señala que, en consecuencia, las regiones deben tener una creciente participación en la política económica e internacional y que, tanto por la descentralización como por la integración de los megamercados, la pro-

pia política local se internacionaliza al punto de hacerse «comunitaria», tensionada en la polaridad subsupranacional.

Una nueva gestión regional se impone en este contexto signado a la vez por los geomercados y la localidad. Se trata de una gestión tendente a la inserción competitiva de la región en los mercados globales y a la suscripción de acuerdos e integración de alianzas interregionales-nacionales, fronterizas y multinacionales —como expresión de un nuevo regionalismo transnacional.

Ello hace recomendable, al mismo tiempo, que las naciones basen su estrategia competitiva no sólo en los sectores, sino también en las regiones.

La «internalización» del comercio «exterior» es la contracorriente no declarada de la globalización: mientras aún muchas economías siguen el camino de la apertura, y el desarrollo tecnológico y el libre mercado contribuyen a acuñar el concepto de mundialización, los hechos y las cifras demuestran, de un lado, el incremento absoluto y relativo del comercio intraárea, y tal vez no de otro, la tendencia a la conformación de bloques geoeconómicos. En uno y otro caso la conclusión es una: en el escenario de los mercados globales el comercio exterior se internaliza.

Contra la supuesta deslocalización o desterritorialización de la economía global, dicha internalización confirma el peso del sustrato geográfico, con todas sus implicancias, presente tanto en el intercambio intraárea cuanto en el emergente megaregionalismo de los mercados comunes y tratados de libre comercio. Es más, la territorialidad de los megamercados se torna mucho más específica en el momento de constatarse que, tras ellos, se registra una fuerte concentración geoeconómica en determinadas microrregiones y ciudades que detentan altos porcentajes del producto y del intercambio, y en las cuales, por lo mismo, se juega localizadamente la competitividad nacional e internacional.

La administración y gerencia de estas ciudades y regiones singulares —con fuertes dotaciones de capital fijo e infraestructuras, y con economías de aglomeración y externalidades que, junto al capital humano, las convierten en verdaderas empresas nacionales— resulta, en consecuencia, decisiva y estratégica para las economías nacionales y su inserción en los mercados globales.

Se trata, sin embargo, de una gestión regional y urbana completamente diferente. En efecto, a su habitual óptica subnacional debe oponerse ahora una visión estratégica de inserción internacional; la tradicional competencia por recursos estatales es sustituida por la más exigente competencia por atraer inversiones y ganar mercados; los municipios y gobiernos regionales buscan establecer —en diversos países— alianzas fronterizas y multinacionales, liberándose a la vez del localismo y la excesiva dependencia del gobierno nacional.

Se produce así una interesante articulación entre la descentralización y la internacionalización de la política local, entre las políticas subnacionales y las supranacionales, al punto que —en el interior de los bloques o comunidades— la propia política regional se supranacionaliza o se comunitariza, constituyéndose en componente de las negociaciones previas a la suscripción de los tratados y, posteriormente, en materia de compensaciones internacionales.

De hecho, los efectos y requerimientos regionales de los tratados de libre comercio pueden resultar extraordinariamente disímiles, y hasta opuestos, para las variadas regiones de un país. Algunas de ellas pueden verse más o menos favorecidas, y otras francamente perjudicadas, según sea su grado de apertura económica, su especialización sectorial, el origen y destino geográfico de sus importaciones y exportaciones y, en definitiva, según cual sea su competitividad internacional.

La evaluación de los efectos regionales de los tratados, sin embargo, no ha sido ni siquiera planteada. Un tratado u otro pueden tener impactos territoriales divergentes, afectando no sólo a la estructura productiva, el empleo, la asignación territorial de la inversión y, en general, la economía de cada región, sino también a sus infraestructuras y centros urbanos. Con razón los gobiernos regionales pueden llegar a sostener posturas diferentes en relación con los distintos acuerdos y tratados y, más en general, en materia de política económica internacional.

Ciertamente muchos de tales efectos pueden haber sido ya anticipados e internalizados en aquellos países que liberaron y abrieron unilateralmente sus economías. Más aún, es posible suponer que los efectos y ajustes territoriales del libre comercio no necesariamente son los mismos que los del megarregionalismo. Sin embargo, ellos tenderán a asemejarse cuanto más abierto sea éste último, aún cuando puedan persistir divergencias significativas.

Pero no sólo se trata de evaluar efectos o compensar a las regiones perdedoras. Lo que está en juego es una gestión regional que se plantee innovadoramente frente a los nuevos desafíos y oportunidades de desarrollo inherentes a los tratados de libre comercio.

En el escenario de la globalización y del megarregionalismo de los bloques económicos, la política regional excede necesariamente —aunque no anula— el ámbito de las políticas nacionales. Éstas mismas se ven exigidas más allá de su tradicional preocupación por los desequilibrios interregionales. Desde la perspectiva de las regiones, debe propiciarse una creciente participación de éstas en la política económica y en la política internacional. La nación, a su vez, debe basar su estrategia competitiva no sólo en sus sectores, sino también en sus regiones.

El presente artículo desarrolla las reflexiones enunciadas en esta introducción en tres capítulos centrales: el primero se refiere al sustrato y los efectos territoriales del megarregionalismo; el segundo, a las microrregiones y la competitividad internacional; y el tercero, consecuentemente, a la gestión subsupranacional. Cerrando el documento, se señalan las principales conclusiones del mismo.

## **1. Sustrato y efectos territoriales del megarregionalismo**

El comercio internacional enfrenta la globalización con tendencias distintas y hasta opuestas: al clásico multilateralismo (actual Organización Mundial de Comercio, OMC, ex Acuerdo General de Aranceles de Aduanas y Comercio,

GATT) se contraponen diversas formas de proteccionismo (sobre todo sectorial), unilateralismo y, principalmente, la formación de grandes bloques geoeconómicos (Albuquerque, 1995). La base geográfica de estos bloques —que conlleva desde aspectos económicos hasta culturales— los enraiza en la tradición integracionista, con apertura hacia dentro y proteccionismo hacia fuera. Es esa tradición, los países latinoamericanos más integrados disminuyeron en mayor medida su nivel de desarrollo, mientras que los menos integrados lo aumentaron más (Villaseca, 1994).

Las medidas proteccionistas aplicadas por la Unión Europea o el NAFTA inducen a considerar el megaregionalismo como freno a la globalización. Sin embargo, el «nuevo regionalismo» supone la implementación previa de reformas neoliberales y se opone a las experiencias precedentes de integración económica basada en la profundización de la industrialización autosustentada de naturaleza keynesiana (Fernández, 1994). Este discernimiento entre regionalismo neoliberal y regionalismo keynesiano parece encontrar un punto de equilibrio en el «regionalismo abierto» auspiciado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), entendiendo por tal la creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsada por acuerdos preferenciales de integración y por políticas de apertura y desregulación, con el propósito de incrementar la competitividad de los países integrantes aportando una economía internacional más abierta y transparente (Rosenthal, 1994), haciendo así compatibles y complementarias la integración con la competitividad internacional (Di Filippo, 1994).

El comercio internacional, incrementado en la era de la globalización, presenta sin embargo una fuerte concentración en pocos países: desde 1990 hasta 1994, la participación en el mercado mundial de los cinco mayores exportadores (EE.UU. 13,1%; Alemania 10,3%; Japón 8,1%; Francia 6,4%, y Reino Unido 5,3%) fue de 43,2%, y los 10 mayores representaron un 58,3% del total mundial exportado. Esos cinco países, en 1996, participaron del 40,2% del total exportado y los 10 mayores, del 56,8%. América Latina aporta sólo el 4,2%, en tanto que la Unión Europea lo hace con un 40,4% (FMI, 1997a).

Según cifras del GATT, otra tendencia concentradora se expresa en las exportaciones intraárea, las que entre 1986 y 1991 pasaron de un 37% a un 46,7% en el caso de las exportaciones con origen y destino en Asia, de un 68,4 a un 72,4% en Europa Occidental, y de un 14 a 16% en América Latina; la excepción es América del Norte (antes del NAFTA), donde las exportaciones intraárea decrecen en igual periodo de 39,1% a 33% de las exportaciones totales generadas en el área. En 1995 las exportaciones intraárea para América Latina fueron un 19,4% del total de la región (FMI, 1997b). En fin, y concordando con lo anterior, se constata una tercera expresión de concentración en el comercio internacional, esta vez por tipo de producto: en efecto, un 79,8% del total corresponde a manufacturas, y sólo un 13,01% a productos primarios (excluidos los combustibles), los que sin embargo constituyen gran parte de las exportaciones latinoamericanas (FMI, 1997b).

Los bloques geoeconómicos representan a su vez gran parte del producto mundial: el NAFTA y la UE generan cada cual cerca del 30%; el bloque Asia-Pacífico, aproximadamente un 25%; Mercosur, un 2,6% y el resto del mundo, el 15% (Larraín, 1995). Entre 1980 y 1992, la región con mayor crecimiento ha sido Asia, con un 4,7% de promedio anual, cifra que casi dobla al 2,5% de la UE y al 2,6% del grupo integrante del NAFTA (Hachette y Larraín, 1994). En 1995, la tasa de crecimiento de Asia fue de 8,4%, la de la UE, 2,6% y EE.UU., 2,0% (CEPAL, 1996).

Así pues, en el contexto de la globalización, el desarrollo de las naciones resulta crecientemente vinculado al comercio exterior y, en muchos casos, a la inversión externa. En Canadá, por ejemplo, que tiene una de las relaciones exportación-PIB (producto interno bruto) más alta entre los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), se constata que el bienestar económico de su población depende fuertemente del comercio (Fry, 1994). Otro tanto sucede con las economías nacionales que registran un alto índice de apertura —definido como la proporción importaciones/PIB—, entre las que destaca la chilena, que en 1992 presentaba un índice de 23, frente a uno de 14,6 para México, 9,3 para EE.UU., o 6,5 y 6,4 en los casos de Argentina y Brasil, respectivamente (Hachette y Larraín, 1994). En 1996 este indicador crece para todos los países, pues Chile tiene un índice de 36; México, de 39,9; EE.UU., de 12; Argentina, de 12,4 y Brasil, de 11,1 (CEPAL, 1997).

Para una economía pequeña como la chilena, la apertura y la incorporación a los TLC (tratados de libre comercio) resulta determinante. En 1995, el PIB del NAFTA es 135 veces el de Chile (EE.UU., 120 veces, Canadá, 10 y México, 5) (World Bank, 1997). El producto geográfico bruto, PGB, del Mercosur era 19 veces superior al de Chile, aunque sus exportaciones fueron sólo 5 veces mayores en 1992 (Quiróz, Larraín y Labán, 1995). En 1996, el PIB del Mercosur pasa a ser 14,5 veces el de Chile y las exportaciones del mismo se mantienen 5 veces mayores que las chilenas (CEPAL, 1997).

Algunas de las tendencias señaladas más atrás, principalmente la relativa al comercio intraárea aunque corregida por la asimetría en el volumen de producto y exportaciones, pueden ser contrastadas con el proceso de integración del bloque NAFTA y sus efectos en el comercio exterior y las inversiones. Asimismo, puede hacerse un contrapunto con la eventual incorporación de Chile. Mientras que el 75% de las exportaciones estadounidenses tenían un destino distinto al mercado de Canadá y México (Fernández, 1994), un 77,8% de las exportaciones de Canadá y un 76,4% de las de México tenían por destino, en 1992, a los EE.UU., en tanto que sólo un 16,3% de las de Chile se orientaban a ese país. Así pues, para los dos primeros países el tratado con los EE.UU. representa una liberalización casi completa de su comercio exterior, mientras que para Chile el multilateralismo y la asociación a otros bloques seguirían siendo estratégicos (Sáez, 1995). Esta situación se acentúa en 1996, ya que el 69,6% de las exportaciones de EE.UU. tienen un destino distinto al de México y Canadá. Por otro lado, el 82,3% de las exportaciones de Canadá y el 82,67% de las de México tienen por destino a EE.UU. En el mismo año,

sólo el 15,07% de las exportaciones chilenas tuvo como destino a EE.UU. (IMF, 1977).

Las desproporciones señaladas denotan, de un lado, el peso de la contigüidad geográfica en la conformación de los bloques, ya que la probabilidad de creación de comercio es mayor mientras menores sean los costos de transporte (Hachette y Larraín, 1994), y, de otro, los resultados de la política de comercio exterior chilena.

En 1994, las exportaciones recíprocas entre Canadá y los EE.UU. se habían incrementado —en los dos últimos años— en un 20%, destacando con mayor celeridad los productos —bienes y servicios— de alto valor agregado. El comercio entre México y Canadá, poco significativo antes del NAFTA, aumentó en un 45%, en ambos sentidos, en los primeros cinco meses del tratado (Weekes, 1995).

En materia de inversión extranjera, en vísperas del NAFTA, ésta creció en México de 8 mil millones de dólares en 1990 a 20 mil en 1991 y, ya en 1993, a casi 31 mil millones. Sin embargo, se discute que este ingreso de capitales está menos asociado a una percepción de menor riesgo para el país y más a un arbitraje en el precio de los activos que, en el caso de México, aparecían subvaluados en términos relativos dentro del NAFTA (Ramírez de la O, 1995). Debe considerarse, asimismo, el estímulo introducido en 1989 con los cambios a la Ley sobre Inversiones Extranjeras mexicana, orientándola a las llamadas «áreas estratégicas de la economía» (Fernández, 1994). Aunque las cifras de inversión extranjera «directa» son claramente menores —4.388 millones de dólares en 1993, 10.972 en 1994 y 4.712 en los primeros tres trimestres de 1996 (Banco de México, 1997)— la tendencia, con la excepción de la crisis del «tequilazo», es clara.

En cualquier caso, se confirmaría la observación de que los competidores internacionales frecuentemente compiten con estrategias que integran el comercio y las inversiones extranjeras, ya que muchas de las causas fundamentales de las exportaciones y las inversiones extranjeras son las mismas (Porter, 1991). En efecto, en el Mercosur, especialmente en la relación de la región centro-sur del Brasil con Paraguay, Uruguay y Argentina, se ha constatado un efecto de arrastre sobre el crecimiento industrial, observado no sólo en términos de comercio sino también de inversiones cruzadas (Diniz y Crocco, 1995).

Si bien la inversión externa ha sido utilizada como una alternativa de penetración de mercados protegidos y, en tanto tal, como sustituto de comercio internacional, en los acuerdos de integración aquella puede contribuir al incremento de las exportaciones e importaciones. Las altas concentraciones de comercio intraárea, previas incluso a la integración de los bloques y acrecentadas aún más por éstos, podrían resultar así reforzadas. Paradojalmente, esas mismas concentraciones preexistentes determinan, como en las circunstancias de Canadá y México, que la suscripción del tratado norteamericano implique la liberalización casi completa de su comercio exterior. Éste resulta así, simultáneamente, de un lado, liberalizado y, de otro, prácticamente cautivo en casi su totalidad de un único mercado: el comercio exterior de facto se internaliza.

Los megamercados no sólo internalizan —vía creación y desviación de comercio— gran parte del comercio exterior, sino que también, de paso, ponen en relieve, por contraste, que una proporción muy significativa del mismo se produce y se concentra, localizadamente, entre algunas regiones subnacionales e incluso entre ciertas ciudades específicas, denotando así la fuerte urbanización de la economía —sobre todo manufacturera y de servicios— y la alta concentración geográfica de la producción y los mercados.

Los megamercados se fundamentan, pues, en microrregiones: gran parte del comercio entre México y los EE.UU. lo es, en rigor, entre ciertos estados del norte y del sur, respectivamente, de esos países. Otro tanto sucede en el Mercosur, en especial con la mayor localización del sector exportador del Brasil en la región paulista. Así pues, tras la alta y creciente concentración del comercio intraárea subyace, en rigor, una aún mayor concentración del intercambio entre microrregiones y ciudades singulares. Se trata, en consecuencia, ciertamente de un fenómeno económico, pero, indisociablemente, también de un fenómeno geográfico en sus fundamentos y efectos.

Así pues, sea a favor, sea en contra, la globalización redefine las funciones y el rol de determinadas ciudades, cuya mundialización relativa dependerá de su posición geográfica, su competitividad económica, y ciertamente también de sus ventajas culturales y políticas (Hiernaux, 1993).

La globalización redefine asimismo la mayor o menor inserción de las diversas áreas territoriales, determinando una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones, generándose una contradicción entre el funcionamiento global de los mercados y las regiones internas a escala nacional. La globalización se presenta así de manera muy desigual para diversos países, regiones internas, sectores de actividad, industrias y empresas, constituyéndose paradójicamente en una globalización limitada o no generalizada (Bendesky, 1994).

Los efectos territoriales del libre comercio y del megaregionalismo no son unidireccionales —a la concentración o a la dispersión—, sino extraordinariamente más complejos y conducentes más bien a una heterogeneidad territorial en la que coexisten tendencias geográficamente desconcentradoras con polarizaciones preexistentes que adquieren, algunas, nuevos roles dinámicos, mientras otras se enfrentan a un ciclo recesivo.

Obviamente los efectos del libre comercio y del megaregionalismo pueden diferir e incluso oponerse tanto más cuanto éste último contradiga o restrinja al primero, y ciertamente pueden confundirse toda vez que los procesos de liberalización e integración económica se den coetáneamente. Por lo mismo, entre más abierto sea el regionalismo, tanto más convergentes resultarán los efectos de la apertura libremercadista y la constitución de mercados amplíadocomunes.

## 2. Las microrregiones y la competitividad internacional

La competitividad regional está condicionada, si no determinada, por las políticas macroeconómicas a nivel nacional. Estas políticas, de carácter a-espacial,



y los precios macro (tipo de cambio, tasa de interés, salario) tienen efectos mayores e incluso contrarios a los de las propias políticas territoriales. En una economía abierta y con mercados globalizados, un precio clave es la paridad cambiaria, la que afecta la distinta especialización sectorial y la desigual geografía de las exportaciones e importaciones (Daher, 1990). Ello va incidiendo en la constitución de regiones de economía más o menos abierta o cerrada, especializadas en la producción de transables o no transables —según los precios relativos de unos y otros—, con una contribución diferencial al comercio exterior (Daher, 1993 y 1994b). Tras esta asimetría está la dispar estructura productiva regional, la distinta composición de socios comerciales para el sector exportador de cada región y la desigual combinación de países competidores para el sector sustituidor de importaciones en cada región. Esta especificidad sustenta la existencia de un disímil tipo de cambio real regional y, en consecuencia, una rentabilidad variable del sector transable entre región y región, en algunos casos superiores a la media nacional, y en otros ciertamente inferiores (Escobar y Repetto, 1993).

Estas situaciones antinómicas —señaladas en varios estudios— se expresan en una terminología que incluye las denominaciones de regiones modernas-regiones atrasadas, zonas brillantes-zonas opacas, regiones rentables-regiones no rentables..., mostrando una competitividad interterritorial donde la puja con una región del mismo país tiene el mismo estatus que aquella con una región de un país ajeno (Ciccolella y Mignaqui, 1994). La presencia de regiones ganadoras y perdedoras en la competencia (Daher, 1994a) puede eventualmente magnificarse cuando, en la complementación de economías nacionales —como sucede con los ALC—, las regiones más desarrolladas de un país tienden a integrarse con las regiones más desarrolladas de los otros, excluyendo a las regiones más vulnerables y agudizando la polarización (Laurelli y Montaña, 1994).

Sin embargo, Uribe-Echeverría (1995) coincidiendo con Daher (1994a), constata —en la experiencia chilena de apertura económica— la existencia de una tendencia a la desconcentración del crecimiento que no excluye la existencia de una heterogeneidad regional medida sea en términos de productividad, sea de producción, de inversiones y de otros indicadores. En esta dinámica, la difusión espacial del desarrollo económico es impulsada por regiones periféricas no industrializadas orientadas a la exportación —que tienden a incrementar su productividad laboral—, y no por el crecimiento de subpolos nacionales urbanos, ya que la mayoría de sus áreas manufactureras sustitutivas tienden a reducir su productividad. El resultado es un proceso de convergencia en los niveles de productividad interregional, aunque en las regiones coexistan grupos y sectores cuya contribución a los mismos puede ser muy desigual.

La aptitud o capacidad regional para insertarse en la economía de libre comercio y competir exitosamente dependería de un conjunto de variables relativas a las características urbano-demográficas (grado de urbanización, atracción migratoria); la calificación de la mano de obra (alfabetismo, nivel de estu-

dios de la población); la fuerza de trabajo (proporción de población económicamente activa, consolidación de las relaciones capitalistas de trabajo, distribución sectorial del empleo); la estructura industrial (especialización manufacturera, tamaño promedio de las industrias, costos laborales, productividad aparente del trabajo), y la especialización manufacturera (intensidad tecnológica y crecimiento de las exportaciones del sector) (Gutiérrez, 1994).

Millán (1994) —siguiendo a Kenichi Ohmae— señala que las regiones competitivas se caracterizan por una vocación para insertarse en la economía mundial, expresada en una formulación estratégica a nivel global; un mercado interno suficientemente grande (5 a 20 millones de personas) apto para la innovación productiva y de comercialización; un tamaño geográfico adecuado para justificar la infraestructura, en su acepción más amplia y a escala global, y un sentido de identidad o pertenencia regional con intereses económicos compartidos.

Tanto Gutiérrez como Millán coinciden en apreciar, en distintos términos, la urbanización, la infraestructura y la escala geodemográfica como variables de especial relevancia para la competitividad regional. Según se verá a continuación, las características locales resultarán determinantes en las ventajas competitivas de las diferentes empresas, regiones e incluso naciones.

En efecto, la «paradoja» de Porter (1991) es elocuente en este sentido: la mundialización tiene como contraparte la localidad, ya que la ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado. Por ello, si bien los sectores se han mundializado y las compañías, internacionalizado, la nación no ha perdido su papel en el éxito internacional de sus firmas. El mismo Porter sostiene que los conceptos de ventajas competitivas pueden utilizarse en unidades políticas o geográficas menores que una nación. Es más, determinadas ciudades o provincias brindan un «fértil entorno» para las empresas, entre las cuales las más exitosas suelen concentrarse en algunas de ellas. Así, la ciudad o región se convierte en un entorno singular para competir, por su flujo de información, la notoriedad y el mutuo esfuerzo, la concentración de rivales, clientes y proveedores, todo lo cual fomentará la eficacia y la especialización, determinando que el proceso de creación de técnicas y las importantes influencias sobre el ritmo de superación e innovación sean intensamente locales.

La «paradoja» demuestra pues que la globalización, lejos de «desterritorializar» los procesos económicos y sociales, los arraiga localmente revalorizando el rol singular de la geografía, la concentración, la contigüidad y los atributos urbanos en el éxito de las empresas y, por extensión, de las economías locales, regionales y nacionales.

En consecuencia, no basta señalar que los territorios y asentamientos se verán afectados, casi pasivamente, por los cambios económicos. Tal vez esto sea parcialmente cierto para algunos de ellos, pero otros se constituyen en protagonistas del cambio, en condicionantes sine qua non del mismo. Ellos son, en gran medida, «la» ventaja competitiva —más que la sola aunque importante presencia de una o varias empresas líderes—, al punto de que podría hablarse, en rigor, de la ventaja competitiva de las localidades o de las ciudades —más que

de las naciones— o, alternativamente, afirmarse que la ventaja de las naciones es, precisamente, poseer esas localidades singulares. De aquí que el propio Porter concluya que la política gubernamental a nivel estatal, provincial y local desempeña un papel de gran importancia a la hora de conformar la ventaja nacional (Porter, 1991: 57).

Así pues, puede afirmarse que la estructura económica está basada, en gran medida, en *clusters* territoriales y que, por ende, la política regional es un asunto central para las economías nacionales (Mercado, 1995). Tal política debería responder al papel que pueden desempeñar las regiones como agentes creadores del «entorno» estimulador de ventajas competitivas dinámicas —cuando la internacionalización económica plantea nuevos retos a la competitividad internacional de las empresas, regiones y naciones—, toda vez que dichas ventajas en determinados sectores pueden y deben ser «construidas» tanto por las empresas como por los gobiernos regionales (Albuquerque, 1995).

La política regional resulta tanto más estratégica si se considera el doble proceso de concentración y a la vez especialización económica que se registra en determinados *clusters* territoriales o microrregiones. Porter (1991) consigna abundantes ejemplos, tanto intraurbanos como regionales, de este tipo de fenómeno, especialmente en Italia y Alemania, aunque también en Japón, Suecia, EE.UU. y algunos otros países. En términos puramente cuantitativos, y más allá de la especialización sectorial, un buen ejemplo lo constituye Canadá: si hubiese que seleccionar a los 25 principales PIB del mundo, dos provincias canadienses estarían incluidas, Ontario y Quebec, las que también tienen presupuestos anuales más grandes que el de la nueva república de Rusia, con 150 millones de habitantes. Por municipio, los presupuestos anuales de Toronto y Montreal también superan a los de muchos países en desarrollo (Fry, 1994). Situaciones similares de concentración geográfico-económica, por lo demás bien conocidas, se registran en nuestros países del tercer mundo, y en especial en algunas capitales latinoamericanas que concentran cerca de la mitad del producto nacional.

Así pues, la globalización económica, la conformación de megamercados y la competencia internacional, lejos de opacar la dimensión territorial de la economía, la ponen más de relieve que nunca: regiones y ciudades específicas se revelan como protagonistas estratégicas de la economía nacional y mundial.

En la dialéctica entre globalidad y territorialidad (Boisier, 1995), entre empresas multidivisionales transnacionales y microrregiones de alta densidad y productividad (Ciccolella y Mignaqui, 1994), la globalización redefine el funcionamiento y el rol competitivo de determinadas ciudades (Hiernaux, 1993). Esa redefinición, en el contexto de los tratados de libre comercio, se produce tanto en el plano sectorial como regional, alterando el sistema de ventajas competitivas al incrementarse el tamaño de los mercados y la propia competencia (Gatto, 1994). En otras palabras, se produce una especialización sectorial y territorial en las producciones más eficientes (Cuadrado, 1995).

Si la globalización no involucra una desterritorialización y si, por el contrario, la ventaja competitiva tiene un sello marcadamente local, al punto que

se puede afirmar —siguiendo a Porter (1991)— que la ventaja competitiva de las naciones la constituyen precisamente algunas de sus ciudades y microrregiones singulares, en las que concurren las gestiones privada y pública, entonces puede concluirse que la mundialización económica está muy lejos de significar el «fin de la geografía» (Bendesky, 1994).

### 3. Gestión subsupranacional

Tres tendencias definen gruesamente el campo de la gestión regional en el escenario de la globalización: una —en cierta medida ya anticipada— resulta de la creciente imbricación entre las políticas subnacionales y las supranacionales, cuyo trasfondo es la disminuida realidad de la nación como unidad política. Otra, derivada de la anterior, se construye a partir de la articulación de las instancias supranacionales y la descentralización, y se expresa en una emergente internacionalización de las políticas locales, encarnada no pocas veces en la conformación de superregiones transfronterizas o multinacionales y en el surgimiento de un aparentemente paradójico regionalismo de vocación transnacional. Una tercera tendencia se manifiesta en la progresiva comunitarización o supranacionalización de las políticas regionales, donde los problemas de las áreas subnacionales y sus soluciones son, primero, materia integrante de las negociaciones conducentes a la suscripción de los acuerdos de libre comercio o comunitarios —incluyendo tratamientos diferenciados y subsidios— y, en seguida, una vez constituidos aquéllos, materia de compensaciones, más que intranacionales, internacionales o comunitarias.

Las implicancias de todo lo anterior en materia de gestión regional y local son radicales. El propio Porter (1991: 218) llega a señalar que «la importancia de las concentraciones geográficas plantea interrogantes de mucho interés respecto de la pertinencia de la nación como unidad de análisis», afirmando a continuación que «es la combinación de las condiciones nacional e intensamente locales lo que fomenta la ventaja competitiva» (Porter, 1991: 219).

En la misma línea de reflexión, y a partir de la experiencia y proyecciones de la Unión Europea, se puede argüir que las fronteras nacionales son artificiales y que la Europa del futuro será una entidad federal basada en regiones e incluso superregiones, las que harán aparecer menos importantes a los gobiernos nacionales (Gripaios y Mangles, 1993). Así pues, la globalización transforma la geografía política real, debilitando la noción tradicional de Estado y fortaleciendo, a la vez, cuasi-Estados supranacionales y subnacionales, lo que involucra la necesidad de modernización de los gobiernos regionales con el propósito de facilitar un posicionamiento exitoso de sus propios territorios en el escenario internacional (Boisier, 1995).

Estos cuasi-Estados, regiones competitivas o Estados región (en la denominación de Ohmae), se insertan en la economía mundial a partir de un sentido de pertenencia regional y de un proyecto estratégico global, basado en un mercado local de escala suficiente para la innovación (Millán, 1994). Tales regiones corresponden muchas veces, ciertamente, a superregiones transfronterizas

bi o multinacionales, dado que el lugar efectivo de la ventaja competitiva puede abarcar regiones que trasciendan las fronteras nacionales (Porter, 1991).

De aquí se infiere una articulación entre el proceso de conformación de instrumentos supranacionales y la descentralización, con una progresiva internacionalización de las políticas locales aunque con el riesgo de un fortalecimiento de la instancia supraestatal en detrimento de los organismos de gobierno provinciales y más aún municipales (Laurelli, Montaña y Schweitzer, 1995). Este riesgo, sin embargo, contrasta muchas veces con iniciativas de los gobiernos subnacionales, como por ejemplo las relacionadas con el ferrocarril trasandino liderada por la provincia argentina de Neuquén y con el paso internacional de Jama, promovido por la provincia de Jujuy del mismo país (Figueroa, 1995).

Se perfila así un nuevo regionalismo que podría denominarse, casi contradictoriamente, como regionalismo transnacional. De hecho, el mismo no es sino la expresión de la relación cada vez más directa entre el ámbito local y el global, entre la gestión regional y la economía y la política internacionales.

La interdependencia mundial presiona a los gobiernos no centrales a ser participantes activos en la escala internacional. Dada la amplia variedad de perfiles económicos subnacionales, no sorprende que en la política económica hacia el extranjero los gobiernos locales de un mismo país tengan apreciaciones diferentes. Más aún, algunos de ellos han estrechado relaciones económicas con sus contrapartes en otros países, en materias tales como inversión externa, recursos naturales y medio ambiente, promoción externa, turismo, etc. (como ha sucedido con algunas provincias y Estados en los países norteamericanos). Incluso en algunos casos —como en la experiencia canadiense— la existencia de grandes corporaciones empresariales y de fondos de inversión de propiedad de los gobiernos subnacionales refuerza la política económica regional al punto que, en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio en materia de subsidios, las partes nacionales han acordado incluir las políticas subnacionales estatales, provinciales y municipales (Fry, 1994).

Este regionalismo transnacional, en el que se funden —y a veces se confunden— los intereses empresariales y los del gobierno regional, explica el proteccionismo sobre determinados distritos ejercido por congresales norteamericanos en negociaciones de acuerdos bi o multilaterales (Weintraub, 1993), el cual justifica por lo demás la opción del *fast track*, pues no es lo mismo negociar con un sólo país que con sus cincuenta Estados, cada uno con sus intereses particulares (Agüero, 1995). Ese mismo regionalismo transnacional —junto al federalismo canadiense— determinó que el gobierno central de Canadá consultara regularmente con los gobiernos provinciales, que tienen importantes responsabilidades en el campo comercial, los términos e incluso los textos mismos del NAFTA (Christie, 1995).

La diversidad económica de las regiones, su diversa especialización sectorial y su desigual competitividad internacional determinan que, más allá de su participación activa en las negociaciones de libre comercio, algunas de ellas deban ser compensadas intranacionalmente —e incluso internacionalmente o comunitariamente—, al resultar especialmente menos favorecidas o derechamente per-

judicadas. Otro tanto sucede, en términos de subsidios interregionales, cuando se busca promover regiones de menor desarrollo relativo dentro del ámbito geográfico de un acuerdo de libre comercio.

En efecto, en el ámbito europeo se previó que los efectos de la unión aduanera favorecerían en general a las regiones más avanzadas de la comunidad, determinando la aceptación de ayudas y acciones compensatorias para las regiones menos desarrolladas (Cuadrado, 1995), a fin de equiparar entre ellas —y entre países— las condiciones estructurales básicas (Curbelo y Albuquerque, 1994). También en el contexto del NAFTA, y en particular desde la perspectiva mexicana, se plantea la necesidad de políticas sociales y de desarrollo regional que atemperen los efectos negativos del libre comercio en las zonas menos competitivas, e incluso se reclama que México debió haber obtenido, en la negociación del TLC, recursos de EE.UU. y Canadá para canalizarlos a sus zonas menos desarrolladas (según el modelo de los fondos estructurales europeos destinados a las regiones más desfavorecidas) (Gutiérrez, 1994).

Sobre estas opciones hay, sin embargo, posiciones encontradas. En efecto, Richardson y Rowland (1994) sostiene que la crítica necesidad de sostener el crecimiento económico mexicano bajo el TLC puede dictar prioridades distintas y hasta opuestas a las tradicionales en materia de asignación local de los recursos públicos. Contra la propuesta de privilegiar la orientación de los mismos hacia las ciudades que no ganan con el TLC, se sostiene que deben preferirse las políticas que se concentren en ayudar a las ciudades beneficiarias, para ampliar y consolidar sus ventajas competitivas en el sistema económico global. Las ciudades directamente no beneficiarias aprovecharían el crecimiento económico maximizado del país como conjunto.

La opción preferencial —en el tiempo— entre objetivos de crecimiento y de equidad no está sólo condicionada por la realidad intranacional respectiva, sino también por las propias políticas de subsidios directos e indirectos —por ejemplo, a través de la inversión pública en infraestructura— de países, regiones y ciudades extranjeras competitivas. Esta opción se ha planteado recientemente incluso en el medio comunitario europeo, traducándose en cambios radicales tanto en las políticas regionales de los Estados miembros cuanto en la política regional de la propia Comunidad Europea: ésta y aquéllas —sobre todo en el norte— han privilegiado, por encima de la orientación más tradicional, una política competitiva (Bachtler y Michie, 1993). El propio Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) —creado dieciocho años después del Tratado de Roma de 1957— se ha transformado de un instrumento originalmente subsidiario de las políticas regionales de cada Estado en un medio de acción donde se ha impuesto la dimensión comunitaria (Lázaro, 1994). Esta transformación plantea no sólo la dimensión internacional de los problemas regionales, sino también su enfrentamiento a través de políticas supranacionales.

Sin duda la cuestión de fondo implícita en estas materias —indistintamente del nivel gubernamental involucrado— es, ciertamente, la de la compatibilidad entre las políticas regionales y el libre juego de las fuerzas de mercado (Lázaro, 1994).

Esa compatibilidad, en un escenario de libre comercio y por ende competitivo, se juega en una política comercial estratégica concebida en un sentido más amplio que el habitual de uso de subsidios para capturar rentas monopólicas en los mercados internacionales. Las inversiones del Estado en infraestructura y transferencia tecnológica constituyen decisiones estratégicas si están concebidas competitivamente. Decisiones equivalentes, a modo de ejemplo, son las correspondientes a la eliminación de la mosca de la fruta y la desregulación de los puertos, las cuales le dan a Chile una ventaja estratégica sobre otros competidores en fruta fresca y en el uso más eficiente de la infraestructura portuaria (Sáez, 1995). Sin duda que la inversión estatal en tecnología y en infraestructura puede asimilarse a un subsidio, tanto en términos sociales o distributivos como económicos, y ya sea que se evalúe nacional o internacionalmente. Esto es especialmente relevante toda vez que los subsidios tradicionales más directos generalmente resultan eliminados o restringidos en las negociaciones de acuerdos de libre comercio.

Es más, en términos de eficacia —más allá de las posturas antisubsidios en tales negociaciones— en la alternativa de proveer infraestructura versus subsidios directos a las empresas es necesario tener presente que éstos cumplen su función a título complementario de la dotación de infraestructura, servicios y equipamientos; que los subsidios directos no necesariamente cambian las decisiones empresariales de inversión y localización, y que aquéllos además pueden resultar inoperantes en las fases depresivas. En consecuencia, el Estado debería preferir la opción de inversión en infraestructura, considerando por lo demás su «carácter público» determinado por sus condiciones de indivisibilidad, insustituibilidad, inmovilidad y polivalencia. Es más, de los factores convencionales de potencial de desarrollo regional —situación geográfica, aglomeración y estructura de asentamientos, estructura sectorial de la producción e infraestructuras— son precisamente las infraestructuras las que dejan mayor margen de acción al gobierno (Biehl, 1990).

Así pues, la política regional puede llegar a ser menos basada en subsidios (*subsidy-based*) y más orientada a la infraestructura (*infrastructure-oriented*) (Bachtler y Michie, 1993). De esta forma, aquélla sería más compatible y consistente con una política comercial estratégica donde el Estado se caracteriza por apoyar todas aquellas actividades que proporcionan una ventaja inicial sobre otros competidores y que se caracterizan por fuertes externalidades (Sáez, 1995). Por cierto, el concepto de externalidades —positivas— involucra una modalidad de subsidio o de transferencia de recursos, que se puede expresar en menores costos y/o mayores beneficios, y que por lo mismo resulta en cierta medida sustitutiva de subsidios directos.

La presencia de dotaciones de infraestructura desigualmente distribuidas en el territorio resulta ser uno de los factores determinantes en la búsqueda de eficiencia productiva y aumento de la productividad por parte de empresas —como las brasileñas—, exigidas por la competencia internacional (Diniz y Crocco, 1995). Asimismo, la deficiencia de infraestructuras —productivas y sociales— puede llegar a resultar crítica, frenando el crecimiento incluso en las áreas y loca-

lidades de mayor dinamismo —tal cual puede preverse en la frontera norte mexicana— (Richardson y Rowland, 1994).

Sin embargo, la dotación de infraestructura no sólo es un requisito para el crecimiento económico y la competitividad. Ella misma también suele ser un resultado inducido por la integración económica en áreas de libre comercio, la cual demanda grandes proyectos de transporte, comunicaciones y energía asociados al cambio de escala del mercado interior y a la competencia externa (Laurelli y Rofman, 1994).

Así pues, la cuestión que se plantea no es la de la supuesta neutralidad interregional del Estado, sino más precisamente la de la evaluación de las implicancias territoriales de las políticas nacionales y sectoriales que afectan a las propias políticas regionales, y que, por lo mismo, alteran tanto la competitividad intranacional como internacional de las regiones.

Reactivamente, ello debiera conducir a determinados ajustes y compensaciones interregionales. Proactivamente, las regiones debieran tener una creciente participación en la política económica e incluso en la política internacional, y las naciones basar sus estrategias competitivas no sólo en los sectores, sino también en las regiones.

#### 4. Conclusiones

Este estudio ha tenido el propósito de vincular el comercio internacional, en sus tendencias recientes de liberalización y, a la vez, conformación de megamercados, con el territorio, en tanto sustrato determinante de la concentración areal del mismo y de la constitución de bloques geoeconómicos, y en cuanto base de localización de las ventajas competitivas microrregionales y urbanas y, por ende, articulador entre las políticas subnacionales y supranacionales.

Las principales conclusiones del estudio presentado en este documento pueden resumirse en los siguientes puntos:

- La internalización del comercio exterior —tanto intraárea como al interior de los bloques geoeconómicos por efectos de creación y desviación de comercio— confirma la persistente relevancia de la dimensión territorial como determinante de los mercados, aún considerando los avances tecnológicos en transporte y comunicaciones y las tendencias a la globalización.
- La fuerte concentración geográfica de la economía nacional e internacional en microrregiones y ciudades singulares, en las cuales se localizan asimismo las ventajas competitivas nacionales, confirma igualmente que, a pesar de la globalización y del megaregionalismo, no hay deslocalización ni desterritorialización económica.
- Las políticas de liberalización y apertura económica han detonado ajustes territoriales —en la geografía humana y económica— y otro tanto ha sucedido o acontecerá con los impactos regionales y urbanos de los tratados de libre comercio. La similitud o convergencia de uno y otro tipo de efectos dependerá de cuan abierto sea el regionalismo subyacente en éstos últimos.



- Los tratados de libre comercio afectarán de manera muy diversa a las distintas regiones de cada país, según el tipo de tratado y según la disímil competitividad internacional de aquéllas en función de su estructura económica y especialización sectorial, de la proporción entre transables y no transables, del origen y destino geográfico de sus importaciones y exportaciones, y de sus ventajas urbanas y de infraestructura. Cada uno de los tratados, o la concurrencia de dos o más de ellos, favorecerá diferencialmente a las distintas regiones y, sin desmedro de un beneficio nacional agregado, algunos sectores y regiones podrán resultar más perjudicados.
- La trascendencia económica del territorio, la alta concentración geográfica de la economía, los efectos territoriales de las políticas de liberalización y de los tratados de libre comercio, y en especial el carácter notoriamente local de las ventajas competitivas, inducen y aconsejan una creciente participación de las regiones tanto en la política económica nacional como en la política internacional, a la vez que hacen recomendable que las naciones basen su estrategia competitiva no sólo en los sectores, sino también en las regiones.
- Una nueva gestión regional se impone en este contexto, signado a la vez por la descentralización y la globalización. Se trata de una gestión integralmente sub y supranacional, con una internacionalización activa de la política local tendiente a la inserción competitiva de la región en los mercados globales, y a la suscripción de acuerdos e integración de alianzas interregionales —nacionales, fronterizas y multinacionales— como expresión de nuevo regionalismo trasnacional.
- El protagonismo subnacional se enfrenta, en los acuerdos de mayor integración económica y política —como la Unión Europea— con una supranacionalización o comunitarización de los problemas y políticas regionales. En la polaridad subsupranacional, la política local —incluidos los subsidios o incentivos territoriales— es materia de negociación en la suscripción y ulterior perfeccionamiento de los tratados de libre comercio; éstos mismos, por lo demás, consideran compensaciones regionales ya no sólo intranacionales, sino de origen y gestión supranacional.

Así pues, sea por la descentración y el protagonismo subnacional, sea por el megaregionalismo y sus instancias supranacionales, la política regional y local excede, sin anularlo, el tradicional ámbito nacional.

## Bibliografía

- AGÜERO, Fernando (1995). «Chile y el NAFTA». En KATZ, J. et.al. *Chile y el NAFTA. Estudios Públicos*, núm. 57, p. 5-124. Santiago, Chile.
- ALBURQUERQUE, Francisco (1995). «Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones». *EURE*, vol. XXI, núm. 63, p. 41-56. Santiago, Chile.
- BACHTLER, John; MICHIE, Rona (1993). «The restructuring of Regional Policy in the European Community». *Regional Studies*, vol. 27, núm. 8, p. 719-725. U.K.

- BANCO DE MÉXICO (1997). *Indicadores económicos*. México D.F.
- BENDESKY, León (1994). «Economía regional en la era de la globalización». *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, p. 982-989. México.
- BIEHL, Dieter (1990). «El papel de la infraestructura en el desarrollo regional». España: Ministerio de Economía y Hacienda.
- BOISIER, Sergio (1995). *El desafío territorial de la globalización. Reflexiones acerca del sistema regional chileno*. Santiago, Chile: ILPES.
- CEPAL (1996). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe*. Santiago de Chile.
- (1997). *División de Estadísticas de la CEPAL*. Santiago de Chile.
- CICCOLELLA, Pablo; MIGNAQUI, Iliana. «Territorios integrados y reestructurados. Un nuevo contexto para el debate sobre el Estado y la planificación». *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXVII, núm. 106, p. 73-106. Cuenca, Ecuador.
- CURBELO, José L.; ALBURQUERQUE, Francisco (1994). «Unión Económica y Monetaria, políticas de estabilización y planificación del desarrollo en las regiones periféricas de la CE». En CURBELO, J.L. et.al., op.cit., p. 37-70.
- CUADRADO, Juan (1995). «Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las últimas cuatro décadas». *EURE*, vol. XXI, núm. 63, p. 5-32. Santiago, Chile.
- CHRISTIE, Keith (1995) «La economía política del NAFTA y de otros acuerdos comerciales: una visión desde el gobierno de Canadá». En FIGUEROA, E.; SCHAPER, M. (eds.). *Chile ante el NAFTA y otros acuerdos comerciales. Una perspectiva ambiental*. Santiago de Chile: CEPAL-Universidad de Chile, p. 11-19.
- DAHER, Antonio (1990). «Políticas macroeconómicas, tipo de cambio y desarrollo territorial. Escenarios chilenos». En ALBURQUERQUE, F. et.al. (eds.). *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: Impactos y Desafíos Territoriales*. Buenos Aires, Argentina: ILPES/ONU, IEU/PUC. Grupo Editor Latinoamericano, p. 457-478.
- (1993). «Regiones de economía abierta y cerrada». *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 8, núm. 3, p. 701-714. México.
- (1994a) «Competencia: regiones ganadoras y perdedoras». *Urbana*, núm. 14-15, p. 9-45. Caracas, Venezuela.
- (1994b). «Reconversión de Santiago». *Revista de Estudios Regionales*, núm. 39, p. 39-58. Málaga, España.
- DI FILIPPO, Armando (1994). «Regionalismo abierto y empresas lati-noamericanas». *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 26, p. 121-156. Madrid, España.
- DINIZ, Clelio; CROCCO, Marco A. (1995). «Reestruturação Produtiva e novos industriais no Brasil: O novo mapa da industria brasileira». *Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Urbanos, U.C.
- ESCOBAR, Bernardita; REPPETO, Andrea. «Efectos de la estrategia de desarrollo chilena en las regiones: una estimación de la rentabilidad del sector transable regional». *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 37, p. 5-36. Santiago, Chile.
- FERNÁNDEZ, Álex (1994). «La regionalización de la economía mexicana y el tratado de libre comercio de América del Norte: reformas económicas y el sistema político». *Revista de Economía y Trabajo*, año II, núm. 4, p. 177-196. Santiago: Chile: PET.
- FIGUEROA, Óscar (1995). «La integración económica y física entre Chile y Argentina: ilusiones y certezas, esperanzas y frustraciones». *Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Urbanos, U.C.

- FMI (1997a). *Perspectivas de la economía mundial*. Washington, USA: Fondo Monetario Internacional.
- (1997b). *Estudio económico y social mundial*. Washington, USA: Fondo Monetario Internacional.
- FRY, Earl (1994). «Relaciones económicas internacionales de las provincias de Canadá». *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 2, p. 132-137. México.
- GATTO, Francisco (1994). «Nuevos elementos para la discusión de la problemática regional en Argentina en los años 90: la transformación macroeconómica y el proceso subregional de integración económica». En CURBELO, J.L., et. al., op. cit., p. 71-100.
- GRIPAOS, Peter; MANGLES, Terry (1993). «An analysis of European Super Regions». *Regional Studies*, vol. 27, núm. 8, p. 745-757. U.K.
- GUTIÉRREZ, María Teresa (1994). «Canadá: entre el libre comercio y las barreras interprovinciales». *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 1, p. 72-78. México.
- HACHETTE, Dominique; LARRAIN, Felipe (1994). «Una estrategia de inserción comercial para Chile». En LARRAÍN, F. (ed.). *Chile hacia el 2000. Ideas para el desarrollo*. Santiago, Chile: CEP, p. 289-322.
- HIERNAUX, Daniel (1993). «La ciudad de México frente a los cambios económicos: las nuevas perspectivas de la apertura». En BOLÍVAR, Augusto, et. al. (coords.). *Metrópoli, globalidad y modernización*. México: UAM, p. 153-184.
- IMF (1997). «Direction of Trade Statistics (june)». Washington, USA: IMF Statistics Department.
- LARRAIN, Felipe (1995). «Chile y el NAFTA». En KATZ, J., op.cit.
- LAURELLI, Elsa; MONTAÑA, Elma; SCHWEITZER, Alejandro (1995). «El despliegue territorial de la reestructuración económica y los procesos de integración». *Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Urbanos, U.C.
- LAZARO, Laureano (1994). «Evolución y reforma de la política regional de la Comunidad Europea». En CURBELO, J.L., et.al., op.cit., p. 445-482.
- MERCADO, Alejandro (1995). «NAFTA, industrial policy and Regional Development in Mexico». *Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Urbanos, U.C.
- MILLÁN, Felipe (1994). «Competitividad internacional de regiones». *Documento 94/92, Serie Ensayos*. Santiago, Chile: ILPES.
- PORTER, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Vergara Ed.
- QUIROZ, Jorge; LARRAIN, Felipe; LABAN, Raúl (1995). *El sector agrícola y agroindustrial frente a NAFTA y Mercosur*. Trabajo preparado para la Sociedad Nacional de Agricultura. Santiago, Chile.
- RAMÍREZ de la O, Rogelio (1993). «The North American Free Trade Agreement from a mexican perspective». En GLOBERMAN, S.; WALKER, M. (eds.). *Assessing NAFTA: a trilateral analysis*. Vancouver, Canadá: The Fraser Institute, p. 60-86.
- RICHARDSON, Harry; ROWLAND, Allison (1994). «Las implicaciones del TLC para el sistema urbano mexicano». *Revista Interamericana de Planificación*, núm. 107-108, p. 62-84. Cuenca, Ecuador.
- ROSENTHAL, Gert (1994). «El regionalismo abierto de la CEPAL». *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 26, p. 47-65. Madrid, España.
- SÁEZ, Raúl (1995). «Estrategia comercial chilena: ¿Qué hacer en los noventa?». *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 40, p. 21-38. Santiago, Chile.

- URIBE-ECHEVARRIA, Francisco (1995). «Reestructuración económica y desigualdades interregionales en Chile». *Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración*. Santiago, Chile: Instituto de Estudios Urbanos, U.C.
- VICUÑA, Ricardo (1995). «Chile y el NAFTA». En KATZ, J., et.al., op.cit.
- VILLASECA, Jordi (1994). «La integración económica y sus efectos en el desarrollo económico. Comparación de los procesos latinoamericanos y la Comunidad Europea». *El Trimestre Económico*, vol. LXI, núm. 243, p. 467. México.
- WEINTRAUB, Sidney (1993). The North American Free Trade Agreement as negotiated: a U.S. perspective». En GLOBERMAN, S.; WALKER, M. (eds.), op.cit., p. 1-31.
- WEEKES, John (1995). «Chile y el NAFTA». En KATZ, J., op.cit.
- WORLD BANK (1997). «World Bank Atlas». Washington, USA.