
La geografía de las desigualdades

y la nueva
organización territorial
de la economía

The geography of inequalities
and the new territorial organization
of the economy

Daniel Benjamín Aché Aché

Universidad Central de Venezuela (UCV)
Ciudad Universitaria de Caracas
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (Faces)
Escuela de Estudios Internacionales
Cátedra de Geografía Económica. Caracas, Venezuela
danielache2@gmail.com ; [twitter: ache_daniel](https://twitter.com/ache_daniel)

Resumen

La revelación de la nueva geografía económica, integración-división geoeconómicas, especialización flexible-comercio de procesos y nueva geografía cultural, surgidos a partir de mediados de la década de 1990, reposicionan a la geografía en general, y la geografía económica, en particular, como una disciplina esencial para identificar y explicar las relaciones territoriales e internacionales y sus implicaciones en un mundo global. Justamente, todos esos aspectos cardinales, entre otros, permiten entender el proceso del por qué se forman las desigualdades territoriales, como uno de los hechos más característicos de lo avanzado en el siglo XXI, cuya revelación se encuentra más en el análisis de los hechos socio-culturales que en el de los procesos económicos, como es el reconocimiento del rol que juega el capital institucional en el ensamblaje territorial. Todo ello delinea una geografía de las desigualdades.

Palabras clave: Geografía; relaciones; territoriales; desigualdades; capital institucional.

Abstract

The revelation of the new economic geography, geoeconomic integration-division, flexible specialization-trade processes and new cultural geography emerged from the mid- 1990s, reposition the geography in general and, particularly, the economic geography, as an essential tool to identify and explain the territorial and international relations and their implications in a global discipline. Precisely, all those cardinal aspects, among others, allow us to understand the process of why territorial inequalities, as one of the most characteristic features of the advance in the twenty-first century, whose revelation is more placed in the analysis of the socio-cultural facts than in the economic processes, like the recognition of the role played by the institutional capital in the territorial assembly. All this draws up a geography of inequalities.

Key words: Geography; relationships; territorials; inequalities; institutional capital.

1. Introducción

En la última década del pasado siglo XX era común leer documentos con argumentaciones sobre el fin de la geografía. Esta idea se forma en torno al rol asignado a la más reciente ola globalizadora, cuyos efectos se comienzan a sentir con fuerza a partir de la década de 1990. En ese sentido, se habla de que la globalización tiende a borrar las fronteras, hecho geográfico por excelencia, al convertir la Tierra en un único mercado, deprecia los recursos naturales por la incesante I+D, desintegra los centros, empequeñece la distancia, pierde poder de gravitación la localización, la instantaneidad de las comunicaciones cambia la movilidad y velocidad de los flujos, se crean campos sociales transnacionales, entre otros. Si bien es cierto, el mundo ha entrado en otra dimensión con la globalización, una dimensión signada por habitar lugares con su cotidianidad, pero a la vez, en conexión con otros lugares distantes por intermedio de las TIC, no es menos cierto que la geografía si cuenta, porque como plantea Albet, (2000: 7): *“Cuanto más consciente somos de lo que sucede en el conjunto del planeta y de las repercusiones que ello tiene para nuestras vidas, más experimentamos la importancia de la geografía”*.

En ese contexto es posible identificar los rasgos esenciales de una nueva organización espacial de la economía al influjo de la globalización, expresada en las siguientes manifestaciones: Integración-división geoeconómicas, nueva geografía económica, especialización flexible-comercio de procesos y competitividad territorial, entre otros elementos.

2. Materiales y métodos

El presente trabajo se realizó a partir de una revisión bibliográfica de documentos que refieren la geografía de las desigualdades y la nueva organización territorial de la economía, cuya condición más descollante en los tiempos contemporáneos es el ensanchamiento de las desigualdades territoriales. La metodología está cifrada en revisar y desarrollar algunos elementos que explican la formación de las desigualdades territoriales.

3. Integración-división geoeconómicas

El fin de la Segunda Guerra Mundial incentivó el comercio internacional, especialmente entre Europa y América y ello se convierte, paulatinamente, en estímulos a la integración geoeconómica. En efecto, tres países con una estrecha interdependencia económica (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo) crean una unión aduanera conocida como Unión Económica de Benelux en 1948. Este es el hito que marca el inicio de una tendencia: aprovechar las ventajas comparativas y competitivas para así acceder a economías de escala, especialización y ampliación de mercados. Se ha acelerado el consenso de que la integración aumenta las posibilidades de los países de colocar productos nacionales en el mercado internacional, incrementando la utilización de los factores de producción y articulando de esta manera, un mejor desarrollo territorial. En ese sentido, el presidente de la Comisión Europea (Durão 2012: jun 14), en declaraciones a la prensa, referente a la severa crisis que afectó a la Unión Europea en 2012, plantea que: *“ante el problema sistémico en la eurozona, más integración para impulsar el crecimiento y el empleo en el continente”*.

Efectivamente, es razonable la idea sobre los beneficios resultantes de la integración en bloques geoeconómicos, por cuanto es más efectivo aprovechar las oportunidades de ventajas competitivas, costos más bajos por economía de escala y mercados más grandes.

El criterio más generalizado para el impulso del proceso de integración geoeconómica ha sido el precepto de integración por compartición fronteriza, proximidad o inserción dentro de un conjunto regional. Sin embargo, este criterio se ha ampliado, revalorizando elementos económicos independientemente de la cercanía e incluso con distintos sistemas políticos. En paralelo, ha habido además, un cambio en la concepción de la integración geoeconómica, de lo puramente comercial se ha pasado a incorporar aspectos de políticas institucionales y ambientales. Entre algunas ventajas de los bloques de integración geoeconómica se tienen: especialización y ampliación de mercados para acceder a economías de escala y mayor competitividad, reducción de conflictividad por contenciosos comerciales y políticos, tendencia a la disminución de los costos de transacción, entre otros. Por su parte, entre las desventajas se cuentan, la pérdida de soberanía económica, disminución de la capacidad reguladora del estado, entre otras. En general, la integración geoeconómica permite afrontar con mayores posibilidades de éxito los desafíos de la globalización y los profundos cambios que se generan por la interdependencia en el aumento de actores territoriales con competitividad.

Entre las principales modalidades de integración geoeconómica se tienen: acuerdo arancelario, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica.

La integración geoeconómica no es ninguna panacea que solucione de una vez y

para siempre los problemas de crecimiento y desarrollo territorial; es un proceso progresivo con altas y bajas, amenazas y vulnerabilidades dispares, que a medida que avanza se hace más complejo.

En contraposición, la división geoeconómica, entendida como la escasa capacidad que tienen algunos territorios por superar obstáculos, que no le permiten conjugar esfuerzos con otros territorios en función de una mayor intensidad de comercio, aprovechar las ventajas de la economía de escala y la especialización, sus ‘fronteras económicas’ se vuelven difíciles de flanquear. Las dificultades provienen, en la generalidad de los casos, de un ensamblaje deficiente del capital institucional (expresado en políticas monetaria y fiscal deficitarias, reglamentación excesiva del comercio y economía restrictiva, corrupción y, en general, mala calidad institucional) que hacen más difícil la intensificación del comercio con otros territorios, por los mayores costos de transacción.

Igualmente, la división geoeconómica no sólo puede aparecer en países que no participan en bloques geoeconómicos de integración; algunos acuerdos de integración presentan desarticulación de políticas económicas a favor del comercio, desacuerdos en cuanto a devaluación de moneda (vuelve artificialmente más rentable la exportación) y en no pocos casos, recelos políticos que impiden mayor cohesión. En éstos, la división funciona de manera parecida a los países aislados de los acuerdos de integración. Aquellos territorios que no tienen las capacidades para participar en bloques de integración, o aquellos acuerdos integracionistas con dificultades para concertar políticas conjuntas, presentan las siguientes desventajas: impedimentos para una inser-

ción provechosa en la cada vez más intrincada y compleja economía mundial, menores posibilidades de afrontar las frecuentes crisis globales que se desencadenan en los tiempos contemporáneos, no se complementan con mayor eficiencia en el uso de factores de producción, pérdida de posibilidades de acceder a mercados mayores, menor atracción de nuevas inversiones, entre otras desventajas (**Cuadro 1**).

Como se desprende de la interpretación del **cuadro 1**, la integración-división geoeconómicas se convierte en una generatriz de desigualdades territoriales entre territorios que tienen capacidades instaladas para aprovechar la integración, y los que no pueden superar la división.

Cuatro casos ayudan a ilustrar los efectos de la integración-división geoeconómicas. La concertación de políticas comunes dirigidas a deshacer la división geoeconómica en la Unión Europea ha conllevado a la potenciación del comercio interterritorial, beneficiando, en general, a todos los miembros del bloque geoeconómico de integración; sin embargo, fuerzas centrífugas y centrípetas están en pleno desarrollo con la crisis 2008-2013 (en especial el nacionalismo en Reino Unido, Francia, España y otros miembros); otro caso exitoso es el del Mercado Común del Sudeste Asiático (ASEAN), una mayor dinámica comercial, alta competitividad y las políticas públicas hacia un incremento de la integración comercial han inducido a un mayor progreso económico de sus países miembros, se ha reducido la pobreza y mejorado los niveles de vida. En el lado opuesto, la división geoeconómica en la Unión del Magreb Árabe, por rivalidades al interior del bloque, guerra civil y golpes de estado, las ‘fronteras geoeconómicas’

son infranqueables, con efectos negativos expresados en un débil intercambio comercial y nula competitividad como bloque de integración geoeconómica; en ese mismo sentido, la Comunidad Andina de Naciones y MERCOSUR, después de haber sido dos de los bloques geoeconómicos americanos, en la década de 1990, con moderada y alta competitividad y grandes expectativas, rivalidades políticas los han llevado a su mínima expresión en cuanto a intercambio comercial y competitividad. Pero quizás, el caso más ilustrativo es el acuerdo de libre comercio que han alcanzado en 2010-2011 China y Taiwán, dos países con irreductible antagonismo por pretensiones de anexión, hoy, relanzan sus economías con acuerdos de integración, dejando a un lado, la anterior división geoeconómica.

4. La nueva geografía económica

Es una teoría económica postulada por Krugman (1992) que explica, a partir de arreglos matemáticos y estadísticos, la significación en la economía mundial de las aglomeraciones metropolitanas. Refiere que la aglomeración funciona en sí misma como un factor de producción; es decir, se desempeña como un capital espacial; esas regiones metropolitanas le ofrecen a los territorios nacionales que la poseen un escenario de atracción de múltiples actividades productivas, conglomeradas en distritos financieros, parques temáticos, zona industrial, y a la vez, encadenan un conjunto de actividades en la función de abastecimiento (hacia atrás) y encadenan igualmente actividades productivas en torno a suministros y servicios (hacia adelante).

Cuadro 1 Bloques geoeconómicos de integración, 2012

Bloque geoeconómico	Mercado (Mill. de hab.)	Pib/hab en USD/hab (2012)	Características
Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA): Antigua y Barbuda; Bolivia; Cuba; Ecuador; Haití; Nicaragua; Rep. Dominicana; San Vicente y las Granadinas y Venezuela	81	9.432	Baja competitividad por priorizar lo político
Acuerdo del Pacífico: Chile; Colombia; México y Perú	102	12.872	Alta competitividad
Acuerdo Estratégico Transpacífico (TPP): Brunei; Chile; Nueva Zelanda; EE UU y Singapur	26.164	33.125	Alta competitividad
Comunidad Andina de Naciones (CAN): Bolivia; Perú; Ecuador y Colombia	97	5.583	Baja competitividad por recelos políticos
Comunidad Económica de África Occidental (CEDEAO): Países de África Occidental	585	1.656	Baja competitividad por bajo capital institucional (golpes de estado y guerra interna, entre otros)
Comunidad Económica Independiente (CEI): Rusia; Belarús; Ucrania; Azerbaidzhan; Armenia; Turkmenistán; Kazajistán; Kirguistán; Tayikistán; Uzbekistán y Moldova	274	5.524	Baja competitividad por relación centro-periferia
Consejo de Cooperación Árabe del Golfo (CCAG): Bahrein; Kuwait; Omán; EAU; Qatar y Arabia saudí	40	11.701	Baja competitividad por prioridad defensiva contra Irán
Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC): Australia; Brunei Darussalam; Canadá; Corea; Chile; China; EE UU; Filipinas; Hong Kong; China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelanda; Papúa-Nueva Guinea; Perú; Rusia; Singapur; Tailandia; Taiwán y Vietnam	2.500	15.750	Cooperación y concertación no vinculante
Foro de las Islas del Pacífico: Australia; Fiji; Cook Islands; Islas Marshall; Micronesia; Islas Salomón; Kiribati; Nauru; Niue; Nueva Zelanda	28	17.712	Baja competitividad; asimetría entre las grandes y pequeñas islas y bajo capital institucional en varios integrantes (falta de arraigo democrático)
Mercado Común de África Oriental y del Sur (COMESA): Angola; Burundi; Comoras; D'Jibuti; Egipto; Eritrea; Etiopía; Kenia; Lesotho; Libia; Madagascar; Malawi; Mozambique; Namibia; Congo Rd (ex-Zaire); Ruanda; Seychelles; Swazilandia; Sudán; Sudán del Sur; Uganda; Tanzania; Zambia y Zimbabwe	545	3.082	Baja competitividad por desensamblaje institucional
Mercado Común de Centroamérica (MCC): Guatemala; El Salvador; Honduras; Nicaragua; Costa Rica; Panamá	157	3.027	Baja competitividad por desensamblaje institucional
Mercado Común del Caribe (CARICOM): Barbados; Guyana; Jamaica; Trinidad y Tobago; Antigua y Barbuda; Belice; Dominica; Granada; Sta. Lucía; San Vicente; San Cristóbal; Surinam; Haití; Bahamas.	36	7.938	Moderada competitividad por pequeñez del mercado
Mercado Común de América del Norte (NAFTA): EE UU; Canadá; México	451	29.918	Moderada competitividad por asimetría económica
Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR): Bolivia; Brasil; Argentina; Paraguay; Uruguay y Venezuela	254	3.943	Moderada competitividad por desensamblaje institucional
Mercado Común del Sudeste Asiático (ASEAN): Brunei; Camboya; Filipinas; Indonesia; Laos; Malasia; Myanmar (ex-Birmania); Singapur; Tailandia; Vietnam	583	10.341	Alta competitividad
Organización de Cooperación de Shanghai: China; Kazajistán; Kirguistán; Rusia; Belarús; Tayikistán y Uzbekistán	1.535	5.554	Moderada competitividad por estrechas relaciones más de estrategias políticas que económicas
Unión del Magreb Árabe (UMA): Argelia; Libia; Marruecos; Mauritania; Rad Saharaui y Túnez	88	4.078	Nula competitividad por conflictividad interna
Unión Europea (UE): Alemania; Austria; Bélgica; Chipre; Croacia; Dinamarca; Eslovaquia; Eslovenia; España; Estonia; Finlandia; Francia; Grecia; Hungría; Irlanda; Italia; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malta; Países Bajos; Polonia; Portugal; Reino Unido; Rep. Checa y Suecia	363	26.919	Alta competitividad.

Fuente: Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África (IEPALA), 2012

La aglomeración metropolitana por un lado, impulsa un proceso de mayor conectividad con las redes nacionales y globales, y ello, se convierte en un acicate para la atracción de nuevas inversiones y migración. Se forma un proceso de causación circular acumulativa, los mercados se vuelven grandes donde las actividades se agrupan y esa agrupación provoca la atracción de nuevos agentes económicos empresariales y domésticos, que hace que los mercados se hagan más grandes. La economía de aglomeración impulsa la reducción de los costos de transporte, lo que igualmente tiene el efecto de causación circular acumulativa, rendimientos crecientes, a menores costos de transportes, más atracción de nuevos actores. La proximidad a las economías de aglomeración se convierte en una ventaja, por cuanto a medida que la aglomeración atrae más inversiones y migraciones (fuerza centrípeta), e inicia un proceso de compensación por congestión, contaminación, que funciona como una externalidad negativa (fuerza centrífuga), beneficia a las regiones próximas a la aglomeración. Así, la proximidad a la aglomeración si importa.

Históricamente, la concentración de población y actividades económicas en localidades impulsa un proceso de autoreforzo de la propia concentración. Ello es uno de los hechos que explica el crecimiento de las ciudades a partir de la Baja Edad Media hasta los tiempos contemporáneos.

Los territorios nacionales que tienen aglomeraciones deben hacer uso intensivo de ese capital espacial, procurando la proximidad al conglomerado que se forma en torno a su hinterland contiguo, la región metropolitana, mejorando las infraestructuras estructurantes (autopistas, subterráneos

–metro-, ferrocarriles, entre otros servicios básicos territoriales), con la finalidad de abatir la distancia a la aglomeración y contrarrestar de este modo, la fuerza centrífuga negativa de la deseconomía de aglomeración, en la búsqueda de trasvasar hacia otros territorios, en sus vecindades, las fuerzas centrípetas positivas de la economía de aglomeración. La geografía, expresada en estos casos, en la aglomeración y la proximidad, importa mucho.

5. La especialización flexible-comercio de procesos

Hay una nueva lógica espacial mundial. Se ha operado una transformación, una sucesión de etapas, del régimen espacial llamado fordismo al denominado postfordismo. De acuerdo a Campero (2008: 5) se entiende por fordismo: *“una organización industrial de economía de producción en grandes series y orientada a la distribución en función de las clases sociales”*. Distintas formas de realización de este tipo de organización industrial se difundieron por todo el mundo desde los años de la Primera Guerra Mundial hasta mediados de los setenta (siglo xx), en que este sistema empezó a dejar paso a nuevas formas de organización industrial.

Desde la perspectiva geográfica, el fordismo responde a una organización espacial caracterizada por el centralismo productivo, ocupación del territorio determinada por grandes unidades fabriles, donde la organización de la producción es masiva, de productos normalizados, dirigido a un segmento de mercado homogéneo, con talleres ocupados con gran número de maquinarias y numerosos operarios con entrenamiento básico.

Con la irrupción de una nueva ola de globalización en la década de 1980, se inicia el

tránsito hacia una nueva organización espacial, denominada postfordismo. Por postfordismo, se entiende a un modo de producción vinculado al descentralismo productivo, donde la I+D es de uso intensivo y permanente, con una presencia ostensible de las empresas pequeñas y medianas (PYMES), sistemas territoriales de distritos industriales y tecnológicos, entorno espacial innovador, clúster o complejo productivo de aglomeración, entre otros sistemas territoriales.

Una de las manifestaciones del modo de producción postfordista es la llamada especialización flexible. Se refiere a la obtención de ventajas competitivas de PYMES con rápida adaptación a cambios en el mercado, por medio del uso intensivo de I+D y reducción de los costos salariales con la robotización y la feminización del trabajo, eliminación de la contratación y abaratamiento del despido. Se estructura un encadenamiento productivo que bien puede corresponder a un mismo territorio, pero a menudo, el comercio de los procesos resultante del encadenamiento productivo es interterritorial, es decir, puede involucrar muchos territorios, adyacentes o a grandes distancias.

El comercio de procesos productivos encadenados requiere de una sincronización en tiempo real, a través de redes de internet, para cumplir *just in time* con el proceso aguas arriba, y no interrumpir el encadenamiento productivo de los procesos aguas abajo. La desconcentración productiva resultante del comercio de procesos se logra por medio del *Offshoring* (subcontratación de procesos productivos de un país a otro, con el objetivo de abaratar los costos salariales, manufactura, servicios, I+D, entre otros), *nearshoring* (una organización transfiere algún proceso productivo a otra organización dentro de la

misma región) y *Outsourcing* (transferencia de los procesos no centrales de la empresa). En el **cuadro 2** se observan dos ejemplos de comercio de procesos.

Los autos Pontiac, bajo el modo de producción fordista, se fabrican completamente en Detroit, EE UU; bajo un modelo de centralismo productivo. Por su parte, la Barbie se fabrica, en ese mismo régimen de producción, completamente en Japón. En el modo de producción postfordista ambos productos son fabricados bajo la concepción de descentralismo productivo, con encadenamientos a partir de comercio de procesos.

El postfordismo no significa que el proceso descentralizado de producción sustituye definitivamente el proceso centralizado. Efectivamente, ambos modos de producción cohabitan en la nueva organización territorial de las actividades económicas.

El agente económico empresarial transnacional, emblema del modo de producción fordista, de ninguna manera ha desaparecido. Todo lo contrario, en 2010 las 82 mil empresas transnacionales dirigen más de 800 mil filiales y 80 millones de trabajadores, mientras que, en 1970 eran 7.000 empresas (UNCTAD, 2010). A partir de 1980, fecha de la profundización del proceso global, se amplía una tendencia hacia una deslocalización y relocalización territoriales de las empresas transnacionales. Justamente, del análisis de la nueva organización territorial de las actividades económicas se infiere que opera un aumento de nuevos actores territoriales con denominación de origen del agente económico empresarial transnacional. En efecto, como se observa en el **cuadro 3**, hay un incremento sustantivo de esos agentes económicos de los países en desarrollo (Ped).

Cuadro 2 Fabricación de un Pontiac Le Mans y la muñeca Barbie según procesos y territorios

La fabricación de un Pontiac Le Mans se hace en:		La fabricación de una muñeca Barbie se hace en:	
Proceso	País	Proceso	País
Investigación y diseño	Alemania	Maquinaria y servicios de inyección del molde	EE UU
Motores, ejes de transmisión equipamiento electrónico	Japón	Bola de cloruro de polivinilo (Pvc)	Taiwán
Pequeñas piezas	Taiwán	Pelos de nylon	Japón
Componentes mecánicos	Singapur	Telas de algodón y confección/ vestido	China
Carrocería y ensamblaje	Corea	Acopio de materia prima	Hong Kong
Tratamiento informático	Irlanda	Ensamblaje	China
Marketing y publicidad	Reino Unido	Marketing y publicidad	EE UU
Sincronización y estrategias	EE UU	Sincronización y estrategias	EE UU

Fuente: Méndez y Molinero, 2002: 266

Fuente: Giddens, 2007: 76

Cuadro 3 Las 500 grandes empresas del mundo según país, año, número y porcentaje

País/bloque	1996		2011		Incremento/decremento porcentual/año
	Número	%	Número	%	
EE UU	162	32,4	127	25,4	-5,2
UE	171	34,2	163	32,6	-6,4
Japón	126	25,2	68	13,6	-3,6
China	5	1	61	12,2	81,3
Canadá	6	1,2	16	3,2	17,8
Corea	13	2,6	14	2,8	7,2
ASEAN	2	0,4	12	2,4	40
India	1	1	10	2	66,7
Australia	5	0,2	8	1,6	10,7
Rusia	1	0,2	7	1,4	46,7
Otros	8	1,6	14	2,8	11,7
Total	500	100	500	100	n/a

Nota: En 1969 el 40% de las 500 grandes empresas eran de Estados Unidos de América. Fuente: para 1996: Sánchez, 2008; para 2011: Cable News Network, 2011

6. Competitividad territorial

Uri Dadush (2012, citado en Naím, 2012) señala que: “*las raíces de la crisis europea no son de naturaleza fiscal o financiera. Resultan de la pérdida de competitividad territorial de algunos países*”.

¿Qué se debe entender cuando se habla de competitividad territorial? La competitividad es un concepto relacionado a un proceso dinámico de acumulación de factores internos y externos para la producción empresarial, que le brinda al agente económico condiciones que le llevan a ganar respecto

a otros competidores. La competitividad empresarial no es permanente, depende de la combinación más eficiente de los factores de producción, y en ese sentido, se puede perder la competitividad empresarial de manera temporal o más o menos permanente, hasta que se modifiquen los factores internos o externos que la limitan.

La competitividad territorial es otra cosa. Fajnzylber (1988, citado por Sobrino, 2005: 127) afirma que: *“Los territorios compiten por inversiones productivas, y la competitividad para un territorio es el grado en el cual, en condiciones libres y claras de mercado, puede producir bienes y servicios que aprueban el examen de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando, simultáneamente, el ingreso real de sus habitantes a largo plazo; en otras palabras, la competitividad de un territorio consiste en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo de elevar la calidad de vida de su población”*.

En ese sentido, la competitividad territorial es una noción que comienza a generalizarse a partir de la década de 1980; es un concepto vinculado a la globalización. El aumento de la capacidad de carga del transporte marítimo, con los contenedores equivalentes a 20 pies, del transporte aéreo y terrestre, las TIC, la apertura de los mercados, la integración geoeconómica, entre otros factores, han provocado que los territorios nacionales tengan que afrontar la competencia de otros territorios, no sólo en costos, sino además, en calidad, entrega a tiempo, servicios postventa, y otros mecanismos de carácter competitivo. Para ello, no sólo basta la puesta en marcha de políticas públicas del tipo macroeconómicas, debe procurarse que en el territorio se persiga la cohesión

y cooperación entre agentes económicos empresariales, instituciones gubernamentales e incluso, del sector laboral. Junto a ello, fomentar una lógica de innovación en los factores de producción.

En el intercambio comercial internacional, ya no sólo cuentan las llamadas ventajas absolutas y ventajas comparativas; se pone mayor énfasis para explicar el flujo de mercaderías y servicios a escala mundial en las ventajas competitivas. La ventaja competitiva está más vinculada a una más eficiente retribución de los factores de producción que a su sola dotación, y muy particularmente asociada, al uso intensivo de la tecnología o mano de obra en procesos productivos de ensamblaje manual, la producción con economía de escala, economía de localización, economía de urbanización, economía de aglomeración, énfasis en la calidad, entre otros elementos. La ventaja competitiva no es estática, varía en función de la eficiencia con la que se combinen los factores de producción y puede arrojar, como resultado, beneficios al poder colocar mayor cantidad de bienes o servicios en el mercado internacional, o por el contrario, pérdida de mercado con relación a los resultados de otros territorios. En consecuencia, a diferencia de la ventaja comparativa, que proviene de la dotación de recursos, la ventaja competitiva se construye.

En correspondencia con ello, el elemento crucial de la competitividad territorial es la productividad, es decir, el hecho de aumentar la producción de bienes o servicios con mayor innovación tecnológica, o, en aquellos sectores productivos con uso intensivo de mano de obra, con reducción de costos y menor intensidad de horas/hombre por producto.

Los territorios para competir deben formular políticas gubernamentales que promuevan el crecimiento económico, la eficiencia de sus empresas, de la cultura de trabajo de su población económicamente activa y del desempeño de sus principales ciudades para atraer nuevas inversiones, que generen empleos y coadyuven al progreso económico local.

La competitividad territorial no es una simple estimación comparativa del desempeño económico de un ente territorial con respecto a otros territorios, que persiguen acceder al mismo mercado internacional. No sólo es una unidad de análisis de los factores de producción, que justifican el desempeño económico, también entran en consideración los elementos constitutivos del capital institucional, que favorecen u obstaculizan el desempeño económico, factores externos como la integración-división geoeconómicas, la propensión a aprovechar las ventajas de la economía global, el bienestar socioeconómico de la población, la estabilidad/inestabilidad política, entre otros elementos. Crecientemente, está aumentando la significación de la viabilidad ambiental como un factor de competitividad. A medida que los compromisos internacionales sobre el calentamiento global y desarrollo sustentable se hacen más presentes, los mercados internacionales más apetecidos por mejores precios, tienen la exigencia del llamado 'sello verde' y la 'aduana verde', es decir, una certificación internacional que el producto fue elaborado de manera sustentable. A medida que el consenso sobre desarrollo sustentable se haga más generalizado, un territorio adquirirá la condición de competitivo si puede ofrecer más bajo precios y calidad y garantizar al mismo

tiempo, una producción ambientalmente sustentable. ¿Cómo se mide la competitividad territorial? La manera más sencilla de medir la competitividad territorial es a través del indicador de desempeño económico territorial por excelencia, el Pib/hab. No obstante, a pesar que la competitividad territorial tiene como elementos significativos, los factores económicos medidos en el Pib/hab, en especial el comportamiento de las exportaciones y las inversiones, hay otros indicadores económicos muy útiles al momento del análisis de la competitividad territorial, como es el balance de la cuenta corriente (superávit/déficit presupuestarios). Sin embargo, Marsh *et al.* (1994, citado por Sobrino, 2005) incluyen otro conjunto de factores económicos: **1)** tasa de cambio real basada en índices de precios al consumidor; **2)** costo unitario de la mano de obra; **3)** precio sombra de bienes y servicios para el consumo interno, y **4)** participación de los sueldos y salarios en el valor agregado. Aún así, los indicadores de naturaleza económica no son suficientes para dar cabal expresión de lo que abarca la noción de competitividad territorial. Es imprescindible complementarlos con indicadores sobre el capital institucional.

Un indicador de competitividad territorial debe cuantificar y mostrar, de acuerdo a una escala o rango, la condición de un territorio en cuanto a competitividad, bien sea alta, moderada o baja, pero por sí sólo, el indicador no señala el por qué un territorio es competitivo o no. Para ello, es necesario descomponer el conjunto de variables que integran el índice de competitividad territorial, por cuanto facilitan la interpretación. La cantidad de variables que contenga un índice de competitividad territorial

estará en función del significado asignado al indicador, el propósito con que fue elaborado y su alcance. Donde destaca la variable calidad institucional.

Entre los indicadores de competitividad territorial más empleados en relaciones económicas internacionales se tienen:

El índice de competitividad global, fue formulado en 1979 por el Foro Económico Mundial [World Economic Forum (WEF)]. Se despliega anualmente para evaluar el estado de la competitividad de los países. En el índice se emplean 12 variables agrupadas en tres subíndices y 12 indicadores: **1)** Requerimientos básicos (instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria). **2)** Detonadores de eficiencia (educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo de mercados financieros, disponibilidad tecnológica y tamaño del mercado). **3)** Sofisticación e innovación (sofisticación empresarial e I+D).

El índice de globalización de A. T. Kearney y Policy Foreign Magazine. Se construye sobre la base de cuatro variables y diez indicadores: **1)** La integración económica (exportación, importación e inversión extranjera directa (IED)). **2)** La conexión internacional (viajes internacionales, tráfico telefónico internacional y transferencias bancarias internacionales). **3)** Conectividad tecnológica (número de usuarios de Internet, número de servidores de Internet y operadores de seguros). **4)** Compromiso político (ratificación de tratados multilaterales).

El índice de libertad económica. Creado por The Heritage Foundation, se construye sobre la base de cuatro variables y 10 indicadores: **1)** Estado de derecho (derecho de propiedad y libertad frente a la corrupción).

2) Intervención del gobierno (libertad fiscal y gasto gubernamental). **3)** Eficiencia reguladora (libertades comercial, laboral y monetaria). **4)** Apertura del mercado (libertades de comercio internacional, de inversión y financiera).

El índice de percepción de la corrupción. Editado por la ONG transnacional Transparency International basado en varias encuestas sobre corrupción dirigidas a agentes económicos empresariales, analistas y expertos.

El índice de calidad institucional. Elaborado por Enrique Krauze (para la Fundación Democracia y Libertad); mide el estado de las instituciones respecto a la atmósfera para los negocios. Se obtiene agregando las posiciones porcentuales por los países en dos variables y ocho indicadores: **1)** Las libertades políticas (estado de derechos, rendición de cuentas, corrupción y libertad de prensa). **2)** La libertad económica (de negocio, competitividad global, índices de los Institutos Fraser y The Heritage Foundation).

Otro índice de interés para medir la competitividad territorial es el índice riesgo-país. Los inversionistas, para tomar una decisión sobre en qué territorio nacional invertir, buscan conocer el grado de seguridad de retorno de los intereses, capital más la ganancia. Esa función de medir la seguridad de las inversiones lo calculan empresas de alcance global que certifican el riesgo. En efecto, el índice riesgo-país es empleado en el mundo de los inversionistas para determinar el riesgo que significa invertir en un país. Se mide a partir del diferencial existente entre los títulos-valores en USD emitidos en un país y su comparación con los bonos emitidos por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América, con el propósito de fijar la sobretasa en el país donde se invierte. Incluye tres tipos

de variables y diez indicadores: **1)** Las analíticas (con indicadores de desempeño económico y riesgo político). **2)** Crediticias (de deuda, deuda reprogramada y calificación crediticia). **3)** De mercado (acceso al financiamiento bancario, acceso al financiamiento de corto plazo, descuento por incumplimiento y acceso a mercados de capitales).

Entre muchos otros índices para medir la competitividad territorial, se tiene el índice Big Mac. Aunque algunos autores no le asignan pertinencia científica, es un índice muy utilizado en las relaciones económicas internacionales para estimar competitividad de un territorio, vinculada a la apreciación de la moneda nacional respecto al USD. Parte del supuesto teórico, que una hamburguesa de la tienda Mac Donald's, puede asociarse a una cesta de bienes comparable internacionalmente, porque ese producto es homogéneo en ingredientes en todos los

120 países donde se vende, por tal motivo, teóricamente, debe costar igual. Tiene como propósito evaluar si la política cambiaria en los países objeto de comparación tienen tipos de cambio bien valorados, infravalorados o sobrevalorados con respecto al USD. Su basamento se encuentra en la teoría de la paridad del poder adquisitivo (Ppa) que plantea, que con un USD se debe comprar la misma cantidad de bienes en cualquier país del mundo. Esa valoración revela la competitividad de las exportaciones de los países objeto de comparación.

La competitividad territorial se convierte en una causa y fuerza motriz de las emergentes desigualdades territoriales. Los territorios nacionales que poseen capacidades instaladas para construir competitividad en sus territorios, poseen una velocidad de avance y progreso muy superior, a aquellos territorios que no tienen esas capacidades instaladas.

7. Conclusión

La nueva organización espacial de la economía ha revitalizado a la ciencia geográfica, ciencia que estuvo cuestionada por un consenso surgido concomitantemente a la globalización: *ha llegado el fin de la geografía*. En lugar de un vacío, se perfila una disciplina que tiene suficiente cuerpo teórico para entender las relaciones territoriales e internacionales en la complejidad del mundo global.

Esa revitalización de la geografía, tiene un asidero en la geografía económica, y muy particularmente, en el llamado giro cultural en geografía, desarrollado hacia finales del siglo xx, y se centra en la aproximación hacia lo socio-cultural como expresión significativa que explica los cambios y transformaciones territoriales. Justamente, uno de los aspectos cardinales para entender el proceso del por qué se forman las desigualdades territoriales se encuentra más en el análisis de los hechos socio-culturales que en el de los procesos económicos, y es en el reconocimiento del rol que juega el capital institucional en el ensamblaje de la base económica y social de los territorios y su evolución dispar. Lo decisivo, no es la posesión de ventajas comparativas ni

la dominación territorial. Lo determinante en el desarrollo territorial es, como lo plantea Landes (2003: 237): “*la cultura, los valores y el sentido de la iniciativa*”. La calidad del capital institucional es clave para entender el progreso económico de los territorios y explicar, por qué se forman desigualdades territoriales.

8. Bibliografía citada

- ALBET, A. 2000. *Una geografía humana renovada: lugares y regiones en un mundo global*. Vicens-Vives. Barcelona, España.
- CABLE NEWS NETWORK. 2011. “Global 500: Our annual ranking of world’s largest”. Corporation: *Fortune Magazine*. Disponible en: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/index.html
- CAMPERO, E. 2008. *El fordismo: La organización del trabajo y el cambio social*. Taller de Análisis Contemporáneo. Universidad de San Pablo Tucumán. Argentina. Disponible en: <http://www.slideshare.net/estebancampero/el-fordismo-presentation>
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD). 2010. *Informe sobre las inversiones en el mundo 2010*. Disponible en: unctad.org/es/Docs/wir2010overview_sp.pdf
- DURÃO, J. 2012. *Comisión Europea reconoce problema sistémico del euro y pide más integración*. Comisión Europea: News Room: 2012, Jun, 13. Disponible en: http://www.contextotmt.net/base/unilever/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=32445
- GIDDENS, A. 2007. *Sociología*. Alianza editorial. Madrid, España.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS POLÍTICOS PARA AMÉRICA LATINA Y ÁFRICA (IEPALA). *Guía del mundo*. 2012. Buenos Aires, Argentina.
- KRUGMAN, P. 1992. *Geografía y comercio*. Editorial Antoni Bosch. Barcelona, España.
- LANDES, D. 2003. *La pobreza y la riqueza de las naciones*. Editorial Crítica. Barcelona, España.
- MÉNDEZ, R. y F. MOLINERO. 2002. *Espacios y sociedades. Introducción a la geografía regional del mundo*. Editorial Ariel. Barcelona, España.
- NAÍM, M. 2012. *¿Quién está peor, Italia o España?* Diario El Nacional. Caracas, Venezuela.
- SÁNCHEZ, J. E. 2008. “El poder de las empresas multinacionales”. *Geocrítica*. Vol. XII, núm 270. X Coloquio Internacional de Geocrítica: Diez años (1999-2008) de cambios en el mundo, en la geografía y en las ciencias sociales. Vol. XII (270). Disponible: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-270/sn-270.htm>
- SOBRINO, J. 2005. “Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis”. *Revista economía, sociedad y territorio*. Dossier especial: 122-183. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/111/11109906.pdf>