

Informe sobre el desarrollo mundial

2009

UNA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA



BANCO MUNDIAL



Mundi-Prensa



Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Informe sobre el desarrollo mundial **2009**

*Una nueva geografía
económica*

Informe sobre el desarrollo mundial **2009**

*Una nueva geografía
económica*



BANCO MUNDIAL

Una coedición del Banco Mundial,
Mundi-Prensa y Mayol Ediciones, S.A.

Una publicación conjunta del Banco Mundial, Mayol Ediciones y Mundi-Prensa.

This volume is a product of the staff of the International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. The findings, interpretations, and conclusions expressed herein are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the Executive Directors of The World Bank or the governments they represent.

The World Bank does not guarantee the accuracy of the data included in this work. The boundaries, colors, denominations, and other information shown on any map in this volume do not imply any judgment concerning the legal status of any territory or the endorsement or acceptance of such boundaries.

Este volumen es producto del personal del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial. Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresados aquí son los del (los) autor (es) y no reflejan necesariamente las opiniones de los directores del Banco Mundial, o de los gobiernos que ellos representan.

El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este trabajo. Las fronteras, los colores, los nombres y otra información expuesta en cualquier mapa de este volumen no denotan, por parte del Banco, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni aprobación o aceptación de tales fronteras.

This work was originally published by the World Bank in English as *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography* in 2008. This Spanish translation was arranged by Mayol Ediciones. Mayol Ediciones is responsible for the accuracy of the translation. In case of any discrepancies, the original language will govern.

Publicado originalmente en inglés como: *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography* por el Banco Mundial en 2008. La traducción al castellano fue hecha por Mayol Ediciones, editorial que es responsable de su precisión. En caso de discrepancias, prima el idioma original.

World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography

© 2009, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

© 2009, Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial

1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433

Todos los derechos reservados

Primera edición en castellano: enero de 2009

Para esta edición:

© 2009, Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S.A.

ISBN 978-958-8307-54-1 (Mayol Ediciones S.A.)

ISBN 978-84-8476-372-7 (Mundi-Prensa)

Traducción al castellano: Ignacio Caviedes Hoyos

Diseño de cubierta y gráficos de navegación del interior: Zefyr Design, info@zefyr.co.uk.

Coordinación editorial: María Teresa Barajas S.

Edición y diagramación: Mayol Ediciones S.A.

Impreso y hecho en Colombia - Printed and made in Colombia

Distribuidor en España: MUNDI-PRENSA LIBROS, S.A. Castelló, 37-28001, Madrid

libreria@mundiprensa.es. Tel. +34 914 36 37 00 - Fax: +34 915 75 39 98

Contenido

Prólogo	xiii
Agradecimientos	xv
Abreviaturas y notas sobre los datos	xvi

Geografía en movimiento: Reseña del Informe: distancia, densidad y división *xix*

Panorama general **1**

Lugar y prosperidad	1
El mundo no es plano	8
Los mercados configuran el paisaje económico	13
Poner el desarrollo en su lugar	20

Navegar por el informe **33**

Alcance	34
Términos	34
Estructura	39

Geografía en movimiento: Superar la distancia en Norteamérica *44*

Parte 1 **El desarrollo en 3-D** **47**

1 Densidad **48**

Definición de la densidad	49
Concentración económica. A mayor riqueza, mayor densidad	56
Convergencia rural-urbana y dentro de la ciudad	62
¿Qué es diferente para los que se desarrollan hoy?	70

2 Distancia **73**

Definición de distancia	74
Concentración económica en zonas avanzadas	81
Divergencia y luego convergencia	84
Diferencias para los que se desarrollan hoy	93

3	División	96	
	Definición de división	97	
	Concentración económica	105	
	Divergencia y luego convergencia	108	
	Geografía, globalización y desarrollo	114	
	Diferencias para los países que se desarrollan hoy	119	
	<i>Geografía en movimiento: Superar la división en Europa occidental</i>		121
Parte 2 Configurar la geografía económica			123
4	Economías de escala y aglomeración	124	
	Guía para las economías de escala	127	
	Un dominio diferente	130	
	Un portafolio de lugares	133	
	Aprehensión de las fuerzas del mercado	138	
5	Movilidad de los factores y migración	144	
	Del mercantilismo a la globalización a la autarquía, y otra vez de regreso		145
	Movilidad laboral: aprender de una generación de análisis	155	
	Políticas prácticas para el manejo de la migración	166	
6	Costos de transporte y especialización	168	
	Qué ha sucedido: dos siglos de experiencia	171	
	Los costos de transporte y las economías de escala: dos décadas de análisis		179
	Qué hacer: políticas de transporte en el mundo en desarrollo	182	
	El transporte: un sector de creciente importancia	190	
	<i>Geografía en movimiento: Distancia y División en Asia oriental</i>		192
Parte 3 Reenmarcar los debates sobre políticas			195
7	Concentración sin congestión: Políticas para una urbanización incluyente		196
	Principios para el manejo de portafolio de lugares	198	
	Un marco para la integración	200	
	El marco en acción	213	
	Una estrategia para la urbanización incluyente	226	
8	Unidad, no uniformidad: Enfoques efectivos al desarrollo territorial		228
	La gente busca las oportunidades	229	

Los países buscan la unidad	232
Un marco descriptivo de políticas para integrar las zonas retrasadas y avanzadas	236
El marco en acción	243
Evitar la balcanización. Los beneficios políticos de la integración económica	256

9 Ganadores sin fronteras: Integrar los países pobres con los mercados mundiales 258

Integración regional para aumentar la oferta, integración mundial para aumentar la demanda	260
Construir vecindades integradas. Un marco descriptivo	263
El marco en acción	271

Geografía en movimiento: Distancia y división en África subsahariana 281

Nota bibliográfica 285

Notas 289

Referencias 303

Indicadores seleccionados 329

Cuadro A1 Geografía y acceso	330
Cuadro A2 Urbanización	333
Cuadro A3 Desarrollo territorial	336
Cuadro A4 Integración internacional	338
Cuadro A5 Otros indicadores	341
Fuentes y definiciones	344

Indicadores seleccionados del desarrollo mundial 347

Fuentes de datos y metodología	347
Clasificación de economías y medidas de resumen	348
Terminología y cobertura de países	348
Notas técnicas	348
Clasificación de las economías por regiones e ingresos. Año fiscal 2009.	349
Cuadro 1 Indicadores básicos del desarrollo	350
Cuadro 2 Objetivos de Desarrollo del Milenio: erradicar la pobreza y mejorar la vida de las personas	352
Cuadro 3 Actividad económica	354
Cuadro 4 Comercio, ayuda y financiación	356
Cuadro 5 Indicadores básicos de otras economías	358
Notas técnicas	359

Recuadros

1. Tres escalas geográficas: local, nacional e internacional 3
 2. Las tres dimensiones del desarrollo: densidad, distancia y división 6
 3. Comercio intrasectorial e insumos intermedios 20
 4. Nuevas ideas, resultado de una generación de análisis 21
 5. Concentración sin congestión en China occidental: Chongqing y Chengdu 26
 - 0.1 Sobre qué no trata este Informe 34
 - 0.2 Las regiones de este Informe son más detalladas que las del Banco Mundial 36
 - 0.3 El mensaje de este Informe no es la antiequidad 39
 - 0.4 Hallazgos recientes de la geografía económica: concentración, convergencia e integración 41
 - 1.1 Dos leyes y una regla: las regularidades empíricas de la distribución del tamaño de las ciudades de un país 52
 - 1.2 El portafolio de lugares de la República de Corea 53
 - 1.3 Cómputo del índice de aglomeración 55
 - 1.4 La urbanización de África refleja industrialización 59
 - 1.5 Urbanización y reducción de disparidades urbano-rurales en la República Islámica de Irán 63
 - 1.6 Tugurios, entonces y ahora 68
 - 1.7 Muchas de las ciudades de clase mundial de hoy estuvieron atestadas de tugurios 69
 - 2.1 Definir una zona: ¿Imposible o NUTS? 78
 - 2.2 Cómo definen los países en desarrollo y desarrollados las zonas retrasadas: una inspección rápida 79
 - 2.3 Desigualdades peligrosas: cuando las divisiones agravan la distancia 80
 - 2.4 Corregir las desigualdades geográficas en el Japón de la posguerra 87
 - 2.5 La ineficiencia espacial y la caída de la Unión Soviética 90
 - 2.5 La ineficiencia espacial y la caída de la Unión Soviética (continuación) 91
 - 3.1 Los vecinos son importantes para un país: la integración regional y los efectos del crecimiento 102
 - 3.2 La frontera entre Bolivia y Chile. ¿De amplia a estrecha? 102
 - 3.3 Los beneficios del tamaño 103
 - 3.4 ¿Estados artificiales? 105
 - 3.5 Acceso al mercado e ingresos per cápita 108
 - 3.6 La vecindad es importante: Cono Sur versus Europa meridional 115
 - 3.7 La influencia de la geografía de primera naturaleza: ¿Es posible erradicar la malaria? 117
 - 3.8 La integración toma largo tiempo y sus beneficios no vienen enseguida 119
 - 4.1 Economías de escala en un mundo casi irreal: la historia de Dongguan, China 125
 - 4.2 Compartir, concordar y aprender 127
 - 4.3 Economías de aglomeración en Indonesia 130
- 4.4 Cuando sembrar y cosechar suceden en distintos lugares: aumentar la interdependencia de las ciudades 137
- 4.5 Las ciudades prosperan al caer los costos de las telecomunicaciones 138
- 4.6 Hong Kong, China: las fuerzas del mercado estuvieron a la cabeza y el gobierno las siguió 140
- 4.7 Reinención y renovación: cómo se hizo Nueva York una gran ciudad 141
- 5.1 La movilidad laboral regional ha venido decayendo en África subsahariana 150
- 5.2 La migración a través de fronteras en la subregión del Gran Mekong 151
- 5.3 De facilitar a restringir a (nuevamente) facilitar la movilidad laboral en China 152
- 5.4 Las políticas laborales y sociales contienen la migración en Europa oriental, lo que no es bueno para el crecimiento 158
- 5.5 De Lewis a Lucas: la perspectiva económica sobre la migración ha cambiado 159
- 5.6 Barreras implícitas a la movilidad: titulación basada en el lugar y divisiones en India 161
- 5.7 ¿Por qué demoró el Sur de Estados Unidos tanto tiempo en ganar terreno? División 163
- 5.8 Migrar hacia la densidad económica: ¿Decisiones racionales o luces brillantes? 165
- 5.9 ¿Demasiado pronto para contarlos? El impacto de los emigrantes africanos en África 166
- 6.1 Los más grandes del mundo: tamaño y obligaciones sociales de los ferrocarriles de India 173
- 6.2 El motor jet 175
- 6.3 La caja grande 176
- 6.4 El intervento straordinario de Italia: una respuesta inesperada a los menores costos de transporte 182
- 6.5 Movilidad con densidad en Hong Kong, China 183
- 6.6 Aunque la vecindad es importante, también lo son las políticas comerciales y de transporte 186
- 6.7 Descongestionar las arterias de América Latina: los costos de transporte son ya más importantes que los aranceles 190
- 7.1 ¿Son antirrurales los mensajes sobre políticas de este Informe? No 198
- 7.2 Reforma agraria para iniciar de un salto la urbanización: ayuda a los villeins en Dinamarca 201
- 7.3 Bombay combate los mercados y más de la mitad de los residentes de Mumbai viven en tugurios 203
- 7.4 Ampliar el radio de acción de la ciudad de Nueva York 206
- 7.5 Promover la concentración en Japón entre 1860 y 1980: políticas espacialmente conectivas para Tokio-Yokohama y Osaka-Kobe 207
- 7.6 El cambio climático exige una forma urbana diferente, no una urbanización más lenta 209

- 7.7 Acelerar, pero de todas formas en secuencia: integración espacial en el Hong Kong, China– del siglo veinte 211
- 7.8 Singapur: de tugurios a ciudad mundial 213
- 7.9 Titular la tierra para una transformación rural-urbana sostenible 217
- 7.10 Mercados de la tierra en transición 217
- 7.11 Fortalecer las instituciones del mercado de la tierra para la integración rural-urbana 218
- 7.12 Mejorar la infraestructura de transporte en Bangkok 221
- 7.13 Nuevas ciudades: ¿Escapes de junglas urbanas, o catedrales en el desierto? 222
- 7.14 Integración rural-urbana en Beijing, Guangzhou y Shanghai 225
- 7.15 Modernización y prevención de tugurios: ¿Qué es lo que funciona? 227
- 8.1 ¿Están los mensajes de políticas de este Informe en contra de la descentralización? No 229
- 8.2 La integración alemana: convergencia y concentración con trabajo móvil 233
- 8.3 Las constituciones exigen unidad, no uniformidad 234
- 8.4 Un instrumento por objetivo: Irlanda utilizó los fondos de la UE para la convergencia internacional 235
- 8.5 ¿Tributación contra la desigualdad espacial? El sistema estadounidense de impuestos federales al ingreso 237
- 8.6 Bajo acceso al mercado en el Sur retrasado de México 242
- 8.7 La educación primaria universal en Uganda incrementó el acceso a los colegios en las zonas del Norte 246
- 8.8 Mejorar la progresividad espacial de las transferencias intergubernamentales de Nigeria 247
- 8.9 Exportación por correo en Perú. Conectar los pequeños productores a los mercados 249
- 8.10 Las zonas económicas especiales ocasionan crecimiento si explotan las ventajas de la geografía natural y la económica 252
- 9.1 ¿Están los mensajes de política de este Informe en contra de la integración mundial? No 259
- 9.2 Diversificar la producción mediante la cooperación regional.. 261
- 9.3 Los acuerdos de asociación económica entre la UE y países africanos, caribeños y del Pacífico pueden ser mejores 263
- 9.4 Integración en Asia central 276
- 9.5 Integrar las pequeñas y distantes islas del Pacífico con los mercados mundiales 276
- 9.6 ¿Un contrato con África? El toma y daca del mayor desafío mundial del desarrollo 280

Gráficos

- G0.1 El Informe puede leerse horizontalmente por partes o por políticas xxii
- 1. En las tres escalas geográficas, las pautas de concentración de la actividad económica son semejantes 9
- 2. En las tres escalas geográficas, las pautas de convergencia de los niveles de vida son semejantes 11
- 3. Los países con desarrollo más tardío se encuentran ante un mundo diferente 13
- 4. El comercio intrasectorial es elevado en Asia oriental, Norteamérica, Oceanía y Europa occidental 19
- 5. En aguas conocidas: el ritmo de la urbanización en nuestros días tiene precedentes 24
- 6. Convergencia geográfica más rápida de los niveles de vida básicos en Malasia 27
- 7. Asia nororiental, Asia suroriental y Asia meridional se han ido aproximando a las naciones desarrolladas 30
- 0.1 Ayuda de navegación para el lector 43
- 1.1 Un portafolio de lugares evoluciona de la dicotomía hacia el continuo 51
- 1.2 La distribución del tamaño relativo de los asentamientos permanece estable en el tiempo 51
- 1.3 El índice de aglomeración ayuda a comparar la urbanización de los países 57
- 1.4 Entre más rico es un país, más concentrada su masa económica 58
- 1.5 Los países en desarrollo tienen un ritmo de urbanización similar al de los primeros países desarrollados 58
- 1.6 La densidad se intensifica rápidamente en la primera fase de la urbanización antes de nivelarse 59
- 1.7 La proporción de la población que vive en aglomeraciones urbanas aumenta con el nivel de desarrollo 60
- 1.8 La concentración geográfica de la población, el producto bruto y el consumo de los hogares aumentan abruptamente con el desarrollo y luego se estabilizan 61
- 1.9 Las disparidades urbano-rurales en el PIB per cápita tienden a ser menores en los países más ricos de la OCDE 63
- 1.10 Las brechas urbano-rurales en el consumo per cápita se hacen más pequeñas con la urbanización 65
- 1.11 Aun en el plano subnacional, las disparidades urbano-rurales se reducen al aumentar la densidad 66
- 1.12 Los tugurios crecen al paso de la urbanización... y se reducen al aumentar la proporción urbana 66
- 1.13 El ritmo de la urbanización tiene precedentes 70
- 2.1 La actividad manufacturera florece en Indonesia, en zonas con distancia económica más corta a la densidad 77
- 2.2 La densidad creciente de masa económica acompaña al desarrollo por décadas y aun siglos 83
- 2.3 Las medidas basadas en cuentas nacionales, encuestas de hogares y datos económicos geoescalados confirman el patrón histórico de concentración creciente de masa económica con el nivel de desarrollo 84
- 2.4 La desigualdad espacial aumentó y permaneció alta antes de declinar lentamente al aproximarse las economías a un PIB per cápita de US\$10.000 86

- 2.5 Las desigualdades subnacionales en ingresos y salarios permanecieron más de 70 años en Canadá y Francia 86
- 2.6 Las desigualdades espaciales se han estrechado lentamente en Europa desde la Segunda Guerra Mundial 87
- 2.7 Comparaciones contemporáneas de países indican que la desigualdad en bienestar entre las zonas subnacionales disminuye con el desarrollo económico 88
- 2.8 El crecimiento económico en Asia oriental y Europa oriental es más rápido que el mundial 89
- 2.9 Las desigualdades en el producto bruto per cápita han venido en aumento entre las zonas avanzadas y las rezagadas en el sureste de Asia 89
- 2.10 Aumento continuo de la desigualdad en el producto bruto provincial per cápita en China desde 1990 89
- 2.11 Las desigualdades geográficas en ingreso se ampliaron al pasar las naciones de Europa oriental de economías planificadas a economías de mercado 91
- 2.12 En Malasia la convergencia geográfica en bienestar básico acompañó el crecimiento económico 92
- 2.13 Los países en desarrollo de hoy se enfrentan a un mundo más integrado 93
- 3.1 El número de fronteras entre naciones se ha triplicado en los últimos 50 años 97
- 3.2 Los países ricos suelen tener menores restricciones fronterizas que los pobres 99
- 3.3 El promedio de los aranceles es más alto en África, Asia meridional y Asia occidental (promedio de aranceles, 2005) 99
- 3.4 Las restricciones al capital son más altas en África, Asia sudoriental y Asia central 100
- 3.5 Los residentes de los países ricos encuentran menos requisitos para obtener visas 101
- 3.6 Mundialmente, la diversidad de idiomas es más alta en latitudes cercanas al ecuador 104
- 3.7 La concentración creciente ocurre en el nivel global, luego se estabiliza 106
- 3.8 Sólo la proporción de Asia del PIB mundial ha aumentado en forma notable desde 1980 107
- 3.9 Los efectos de la distancia entre Brasil y sus socios comerciales han permanecido altos 109
- 3.10 Los resultados en la educación mundial promedio han aumentado, 1870-2000 110
- 3.11 Asia oriental es la única región que alcanza a los países de ingreso alto 110
- 3.12 La expectativa de vida ha aumentado, excepto en África y la antigua Unión Soviética 111
- 3.13 La educación se ha igualado desde los años ochenta 111
- 3.14 Los ingresos per cápita han experimentado una ligera divergencia, 1950-2006 112
- 3.15 El patrón general en Asia oriental es de convergencia, 1950-2006 112
- 3.16 La experiencia del crecimiento de Asia oriental tuvo dos fases diferentes 113
- 3.17 Asia occidental y Europa oriental tienen poca integración y poca convergencia 114
- 3.18 México y otros países de América Latina y el Caribe no se han venido retrasando más con respecto a los Estados Unidos 114
- G2.1 La escalinata del éxito 122
- G2.2 Los efectos de frontera entre la Unión Europea y los Estados Unidos siguen siendo más del doble que dentro de la Unión Europea 122
- 4.1 La ganancia urbana en consumo de los hogares puede ser considerable 139
- 5.1 Los flujos de capital internacionales surgieron desde los años setenta. Flujos brutos de capital privado 146
- 5.2 Una gran proporción de capital ahora es inversión directa. Inversión extranjera directa, flujos netos de entrada 146
- 5.3 Los emigrantes de Asia oriental, América Latina y el Medio Oriente y África septentrional se van principalmente a países de la OCDE, pero la mayor parte de los de Asia meridional y África subsahariana se mantienen cerca de su país de origen 149
- 5.4 En América Latina y el Caribe los emigrantes internos son más educados que los que se quedan 154
- 5.5 Los migrantes internos tienen mayor escolaridad que los trabajadores de los lugares de destino 155
- 5.6 La migración desde los países en desarrollo se hace más calificada 156
- 5.7 La movilidad laboral interna y el crecimiento económico a menudo van juntos 160
- 5.8 Los migrantes internos tienen mayor probabilidad de trabajar que los nativos 162
- 6.1 El comercio dentro de las industrias se hace más importante para todo tipo de bienes, pero no en todas las regiones mundiales 169
- 6.2 Los costos de fletes aéreos bajan menos que los marítimos 177
- 6.3 Los costos de comunicación han bajado a una fracción de lo que eran hace una década 178
- 6.4 La distancia ha constituido más que las divisiones, un impedimento 180
- 6.5 El comercio global dentro de las industrias no se limita a los países ricos 181
- 6.6 El transporte es responsable de aproximadamente un séptimo de las emisiones de CO₂ 189
- 7.1 El crecimiento de las ciudades se ha subestimado mucho 197
- 7.2 Las dimensiones aumentan con el nivel de urbanización 199
- 8.1 Francia se ha beneficiado al aumentar la concentración de la producción económica y las menores desigualdades en el ingreso disponible 236
- 8.2 Los niveles de vida varían considerablemente entre las zonas avanzadas y las retrasadas 245

Mapas

- G0.1 Densidad económica: por qué compensa estar cerca de Tokio xix
- G0.2 Distancia: por qué los estadounidenses tienen que estar dispuestos a cambiar de residencia xx
- G0.3 División: qué es lo que impide el progreso en África pero no en Europa occidental xx
- G0.4 El mundo visto por los mercados xxi
1. Los mayores desafíos para el desarrollo, a escala geográfica local, nacional e internacional 4
 2. Asentamientos de distintos tamaños facilitan diferentes economías de escala 14
 3. Migrar para reducir la distancia a la densidad. A pesar de los obstáculos, los trabajadores chinos han migrado por millones 16
 4. Migrar reduce la distancia a la densidad: Los trabajadores jóvenes del Brasil se desplazan por millares con el fin de aproximarse a la densidad económica 17
 5. Migrar para reducir la distancia a la densidad: la migración en India ha sido menos frenética 17
 6. A medida que avanza la urbanización, las políticas deben evolucionar 25
 7. Tres tipos de países, con desafíos diferentes para el desarrollo de zonas 29
 8. El acceso al mercado marca las diferencias en las distintas regiones mundiales 31
- 0.1 Tres escalas geográficas: zona, país y región 35
- G1.1 El centro de gravedad geográfico de la población de EUA se movió 1.371 kilómetros entre 1790 y 2000 44
- G1.2 Las grandes ciudades de EUA están en el nordeste y en las dos costas 45
- 1.1 El paisaje de la masa económica está lleno de baches, aun en un país pequeño como Bélgica 50
 - 1.2 Las disparidades geográficas dentro de las zonas urbanas pueden ser grandes 67
 - 2.1 El acceso a los mercados en India puede ser difícil 75
 - 2.2 Las distancias pueden ser largas aun en el mundo desarrollado 76
 - 2.3 La tasa de pobreza de Vietnam es mayor en las zonas retrasadas interiores, pero su masa de pobreza es mayor en las zonas avanzadas del litoral 81
 - 2.4 La tasa de pobreza es alta en la distante región oriental de Honduras, pero la masa de pobreza se concentra en las dos mayores zonas metropolitanas de Tegucigalpa y San Pedro Sula 82
 - 2.5 Las industrias de exportación se concentran en las zonas costeras para minimizar la distancia al mercado mundial 94
 - 3.1 El PIB global se concentra en unas pocas regiones mundiales, 2006 97
 - 3.2 Algunas fronteras son mucho más amplias que otras 98
 - 3.3 Hay 43 países que no tienen acceso directo a la costa 103
 - 3.4 La diversidad de idiomas es muy alta en África 104
- G2.1 La división en Europa occidental se ha disipado gradualmente 121
- 6.1 Navegación activa en el Norte, poca recalada en el Sur 170
 - 6.2 ¿Cruzando fronteras o escalando muros? 185
 - G3.1 Asia dividida: conflicto a mediados del siglo XIX 193
 - G3.2 Asia integrada: el comercio a finales del siglo XX 194
 - 7.1 República de Corea. Tres zonas en diferentes etapas de urbanización 215
 - 7.2 China. Tres zonas en diferentes etapas de urbanización 216
 - 7.3 La descentralización y las economías de ubicación en Taegu 219
 - 7.4 Changsha, Zhuzhou y Xiangtan. Infraestructura espacialmente conectiva en una zona bidimensional 220
 - 7.5 El *Transmilenio* de Bogotá ha contribuido a integrar a los pobres 223
 - 7.6 La densidad económica de Seúl con buenas conexiones a otras ciudades 223
 - 8.1 La tasa de pobreza es alta en el interior occidental de China, pero la mayoría de los pobres viven más cerca de la densidad económica que hay en el Oriente 230
 - 8.2 La tasa de pobreza es alta en las zonas del noreste de Brasil y el Amazonas, pero la masa de los pobres está en las zonas situadas a lo largo de la costa 231
 - 8.3 Tanto la tasa como la masa de pobreza son altas en algunos estados retrasados de India 232
 - 8.4 En la Federación Rusa, las densidades de población son más altas en el Oeste, que es más cálido y económicamente dinámico, pero el legado comunista ha dejado a algunas personas en el frío interior 240
 - 8.5 En la República Democrática Popular de Laos, la tasa de pobreza es alta por fuera de la región de la capital, pero los pobres están dispersos en comunidades remotas 241
 - 8.6 En la República Árabe de Egipto, las densidades de población son altas en las zonas retrasadas y es necesaria la infraestructura conectiva para contribuir a la integración espacial 243
 - 9.1 La cobertura de telefonía celular se ha difundido con rapidez en África 266
 - 9.2 La densidad, la distancia y la división se combinan para determinar el acceso a los mercados 269
 - 9.3 El acceso potencial a los principales mercados mundiales distingue las regiones del mundo en desarrollo 270
 - 9.4 Construir infraestructura regional en África meridional 275
 - 9.5 Ciudades gemelas para la integración local 277
 - 9.6 África occidental tiene potencial para el desarrollo industrial a partir del algodón 278
- G4.1 Las fronteras de África se establecieron antes de la Primera Guerra Mundial 282

Tablas

1. La densidad tiene la máxima importancia en el plano local, la distancia en el nacional y la división en el internacional 7
2. La aglomeración, la migración y la especialización son las fuerzas más importantes, y la tierra, la mano de obra y los insumos intermedios, los mercados de factores más sensibles 22
3. “¿Una I por una D?” Norma práctica para calibrar la respuesta normativa 23
 - 1.1 El tamaño de los asentamientos urbanos aumenta con el desarrollo 61
 - 1.2 Las disparidades urbano-rurales en ingresos, riqueza y consumo caracterizan el desarrollo en los dos últimos siglos 64
 - 1.3 La disparidad urbano-rural en los servicios básicos se reduce con el desarrollo 65
 - 2.1 Las medidas administrativas, estadísticas y de área geográfica apuntan a concentraciones crecientes de la actividad económica con el desarrollo 85
 - 2.2 La desigualdad espacial varió en las distintas etapas del desarrollo 86
 - 2.3 Los datos de encuestas de hogares y productos brutos subnacionales corroboran el patrón de desigualdades espaciales decrecientes en el bienestar con el desarrollo 88
 - 3.1 El crecimiento del PIB y el de la población movieron la concentración de la producción económica (por regiones mundiales, 1820-1998) 106
 - 3.2 El PIB per cápita aumentó 10 veces, 1500-1998 109
 - 4.1 Una docena de economías de escala 126
 - 4.2 Las economías de escala internas son bajas en la industria ligera y altas en la industria pesada 128
 - 4.3 Las economías de escala se amplifican con la densidad y se atenúan con la distancia 133
 - 4.4 Treinta años de avances teóricos reconocen la importancia de las economías de escala 134
 - 4.5 Las economías de aglomeración varían según el tamaño y el perfil de la ciudad y según el ciclo de vida de la industria 135
 - 5.1 A finales del siglo XIX la mayoría de los emigrantes internacionales provenía de una Europa en mejores condiciones 147
 - 5.2 Cerca de casa: los mayores flujos internacionales de trabajo ocurren entre países vecinos 148
 - 5.3 Las tasas de movilidad laboral varían ampliamente en el mundo en desarrollo según el país 154
 - 5.4 La mayoría de los migrantes se traslada por razones económicas, pero muchos son impulsados por los malos servicios 164
 - 5.5 ¿Qué hace una política práctica hacia la migración? Reconocer los beneficios de la aglomeración 167
 - 6.1 Los precios, costos y márgenes de beneficios son altos en los corredores de transporte africanos 185
 - 6.2 Los costos de tiempo por el cruce de fronteras son mayores en Asia central, África central, África oriental y África meridional 187
 - 7.1 Un instrumento por dimensión. Un marco simple para políticas de urbanización 214
 - 7.2 Intervenciones para integrar a los pobres urbanos 226
 - 8.1 Un instrumento por cada dimensión. Un marco para las políticas de desarrollo de zona, territorio o región 244
 - 8.2 La experiencia de la OCDE con incentivos para estimular las zonas retrasadas ha evolucionado 254
 - 8.3 Los gobiernos han utilizado una variedad de instrumentos para crear masa económica en las zonas retrasadas, con resultados modestos 255
 - 8.4 Evaluación del desempeño de las políticas de desarrollo de zonas 257
 - 9.1 Pocos acuerdos regionales ofrecen movilidad laboral completa 264
 - 9.2 La infraestructura no confiable afecta más a África subsahariana, Asia meridional y el Medio Oriente y África septentrional, y menos a Asia oriental 265
 - 9.3 Los “bienes del club” regionales pueden proveerse con facilidad porque es posible la exclusión sin costo 267
 - 9.4 Un instrumento por cada dimensión. Un marco sencillo para la integración regional 271
 - G4.1 En las regiones más distantes y divididas, el comercio y el transporte son costosos 283

Prólogo

La producción se concentra en las grandes ciudades, en las provincias avanzadas y en las naciones ricas. La mitad de la producción mundial podría caber en sólo el 1,5% de su tierra y en Egipto El Cairo produce más de la mitad del PIB de la nación con sólo el 0,5% de su superficie. Los tres estados del centro-sur de Brasil ocupan el 15% de su superficie pero su producción es más de la mitad de la del país, y en Norteamérica, la Unión Europea y Japón –con menos de mil millones de habitantes en conjunto– se producen las tres cuartas partes de la riqueza mundial.

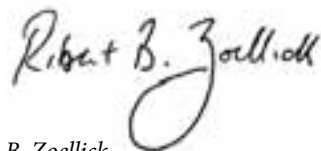
Pero la concentración económica excluye algunas poblaciones. En Brasil, China e India, por ejemplo, los estados retrasados tienen tasas de pobreza de más del doble de las de esos estados dinámicos. Más de dos tercios de los pobres del mundo viven en aldeas y mil millones de personas, habitantes de las naciones más pobres y más aisladas, principalmente en África subsahariana y Asia meridional y central, sobreviven con menos del 2% de la riqueza mundial.

Esta gente, desfavorecida geográficamente, se enfrenta cada día a la realidad de que el desarrollo no conduce a la prosperidad económica en todas partes a la vez; los mercados favorecen a algunos lugares en detrimento de otros. Pero dispersar la producción en forma más general no necesariamente fomenta la prosperidad. En las naciones económicamente exitosas se facilita la concentración de la producción y se instituyen políticas que hacen que los niveles de vida –en términos de nutrición, educación, salud y saneamiento– sean más uniformes espacialmente. Para obtener los beneficios de la concentración económica y la convergencia social se requieren acciones de política dirigidas a la integración económica.

Esa integración debería iniciarse con instituciones que garanticen el acceso a los servicios básicos como educación primaria, servicios primarios de salud, saneamiento adecuado y agua potable limpia para todos. Cuando la integración es más difícil, las políticas de adaptación deben incluir vías, ferrocarriles, aeropuertos, puertos y sistemas de comunicación que faciliten el movimiento de bienes, servicios, personas e ideas, local, nacional e internacionalmente. Para los lugares en los que la integración es más difícil, ya sea por razones sociales o políticas, la respuesta debería ir en proporción a la integración, con instituciones que unan, infraestructura que conecte, e intervenciones específicas, como programas de modernización de tugurios o incentivos para que los productores se ubiquen en ciertas zonas.

Poniendo en práctica estos principios, el *Informe sobre el desarrollo mundial 2009*, el 31º de la serie, sitúa en un nuevo marco los debates de política sobre urbanización, desarrollo territorial e integración regional. En el Informe se analiza la primera experiencia de los países desarrollados y se extraen implicaciones prácticas para las políticas de urbanización de los actuales países en desarrollo. Para los países más pobres de África y Asia que carecen de litorales o se encuentran de otra forma aislados de los mercados mundiales, se discuten en el Informe promisorios enfoques de la integración regional que combinan cooperación institucional, infraestructura compartida e incentivos especiales. En las economías en crecimiento de ingreso mediano, la prosperidad general puede ocultar zonas de pobreza persistente y, para esos países, se esbozan en el Informe estrategias para fomentar la integración interna y ayudar a los pobres que viven en lugares menos afortunados.

Es mi esperanza que *Una nueva geografía económica* estimule la discusión muy necesaria sobre lo deseable del “crecimiento equilibrado”, que ha demostrado ser elusivo y, al facilitar información para algunos debates políticos importantes, señale el camino hacia el desarrollo más incluyente y sostenible.



Robert B. Zoellick
Presidente

Agradecimientos

El presente informe fue preparado por un equipo dirigido por Indermit S. Gill y conformado por Souleymane Coulibaly, Uwe Deichmann, María Emilia Freire, Chorching Goh, Andreas Kopp, Somik V. Lall, Claudio E. Montenegro, Truman Packard y Hirotsugu Uchida. Homi Kharas, Marisela Montoliu Muñoz, Andrew Nelson, Mark Roberts, Sebastian Vollmer y Fang Xu realizaron contribuciones importantes. El equipo recibió el apoyo de Eduardo S.F. Alves, Brian Blankespoor, Maximilian Hirn, Siobhan Murria y Catalina Tejada.

Bruce Ross-Larson fue el editor principal.

Los mapas estuvieron a cargo de la Unidad Cartográfica del Banco, bajo la dirección de Jeff Lecksell. La oficina del Editor del Banco, bajo la supervisión de Stephen McGroarty, Susan Graham, Rick Ludwick y Andres Méneses, coordinó el diseño y la producción del libro.

El *Informe sobre el desarrollo mundial 2009* recibió el copatrocinio de la Development Economics Vice Presidency (DEC, Vicepresidencia de Economía del Desarrollo) y la Sustainable Development Network (SDN, Red de Desarrollo Sostenible). El trabajo se realizó con la orientación conjunta de François Bourguignon, Alan H. Gelb y Justin Yifu Lin, vicepresidentes principales de la DEC en varias etapas de la producción y difusión del Informe, y Katherine Sierra, vicepresidente de la SDN. Además, Jean-Jacques Dethier, Jeffrey Lewis, Claudia Paz Sepúlveda, Laszlo Lovei y Antonio Estache ofrecieron valiosos comentarios.

Los presidentes del Banco Mundial Robert B. Zoellick y Paul D. Wolfowitz aportaron su orientación y asesoría, y los directores administrativos Ngozi Okonjo-Iweala y Graeme Wheeler constituyeron una fuente invaluable de estímulo para el equipo.

Dos paneles de asesores proporcionaron excelente asesoría en todas las etapas del Informe. El Panel Académico, presidido por el economista jefe y vicepresidente principal de la DEC, y sus integrantes fueron François Bourguignon, Paul Collier, Masahisa Fujita, Vernon Henderson, Philippe Martin, Ravi Kanbur, Lord Nicholas Stern y Anthony Venables. El Panel de Autores de Políticas estuvo presidido por la vicepresidente de la SDN y sus integrantes fueron Lobna Abdellatif Ahmed, Newai Gebreab, Jerzy Kwiecinski, Shantong Li, Katharina Mathernova, Charbel Nahas, Enrique Peñalosa, Carolina Rentería, Kamal Siddiqui, Jorge Wilhelm y Natalia Zubarevich.

Muchas otras personas, tanto del Banco Mundial como externas, contribuyeron con comentarios y sugerencias. El equipo se enriqueció con las muchas consultas, reuniones y talleres regionales celebrados localmente y también en Costa de Marfil, Alemania, Finlandia, Francia, India, Japón, Noruega, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Tanzania, Turquía y el Reino Unido. El equipo desea agradecer a los participantes de estos y otros talleres, videoconferencias y discusiones en línea, entre los que hubo académicos, investigadores de políticas, funcionarios oficiales y personal de organizaciones no gubernamentales, de la sociedad civil y del sector privado.

El equipo desea reconocer el generoso apoyo del Department for International Development del Reino Unido y de los donantes, que fueron el Knowledge for Change Program (KCP), el gobierno de Noruega, el Japan Policy and Human Resources Development Trust Fund, el Institute for Environment and Sustainability del Joint Research Center de la European Commission, el Federal Ministry for Economic Cooperation de Alemania y la William and Flora Hewlett Foundation.

Rebecca Sugui actuó como asistente ejecutiva principal para el equipo; Ofelia Valladolid como asistente del programa y Jason Victor y Maria Hazel Macadangdang como asistentes del equipo. Evangeline Santo Domingo actuó como asistente de administración de recursos.

Abreviaturas y notas sobre los datos

ACP	África, Caribe y Pacífico
AMU*	Unión Árabe del Magreb
AOP*	Asia Oriental y Pacífico
Asean*	Asociación de Naciones del Sureste de Asia
Beldes	Proyecto de Apoyo de Infraestructura Municipal (Turquía)
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
CACM*	Mercado Común Centroamericano
Caricom*	Comunidad del Caribe
CAO*	Comunidad de África Oriental
CEE*	Comunidad Económica Europea
Cefta*	Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central
Cesin*	Centro para la Red Internacional de Información sobre Ciencias de la Tierra
CKLN*	Red de Conocimiento y Aprendizaje del Caribe
DR-Cafta*	Acuerdo de Libre Comercio Dominicano y Centroamericano
EAC*	Europa y Asia Central
Ecowas*	Comunidad Económica de Estados de África Occidental
ECSC*	Comunidad Europea del Carbón y el Acero
Ectel*	Autoridad de Telecomunicaciones del Caribe Oriental
ECU*	Unión Monetaria Europea
Enea	Ecole Nationale D'economie Appliqué (Dakar)
Ensea	Ecole National de Statistique et d'Economie Appliqué (Abidjan)
EPA*	Acuerdos de asociación económica
FEU*	unidades equivalentes de 40 pies
GATS*	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
GIS*	sistema de información geográfica
Grump*	Proyecto Global de Mapeo Rural-Urbano
INB	ingreso nacional bruto
IDA*	Asociación Internacional para el Desarrollo
IED	inversión extranjera directa
IIED	International Institute for Environment and Development (RU)
Inegi	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IOM*	Organización Internacional de Inmigración
Issea	Institut sous-regional de statistique et d'economie appliqué (Yaoundé)
IyD	investigación y desarrollo
Köydes	Village Infrastructure Support Project (Turquía)
Mercosur	Mercado Común del Sur (América Latina)
Nafta*	Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica
Nepad	New Partnership for Africa's Development
NSDP	National Slum Development Program (India)
NUTS*	nomenclatura de unidades territoriales para estadísticas
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OEEC*	Organización para la Cooperación Económica Europea
OMC	Organización Mundial de Comercio
Pafta*	Zona de Libre Comercio Pan-Árabe
PIB	producto interno bruto
PPS*	estándar de poder de compra

PRB	producto regional bruto
PTF*	productividad total de los factores
Rascom	Regional African Satellite Communication Organization
SADC*	Comunidad de Desarrollo de África Meridional
SAR*	región de Asia meridional
Sasec*	Cooperación Económica Subregional de Asia meridional
SEZ*	zona económica especial
SIC*	clasificación industrial estándar
Sparteca*	Acuerdo de Cooperación Regional Comercial y Económica del Pacífico Sur
TEU*	unidades equivalentes de 20 pies
TI	tecnología(s) de información
TIC	tecnología(s) de información y comunicaciones
UE	Unión Europea
UPE*	educación primaria universal
Vambai	Valmiki Ambedkar Awas Lojana
Waemu*	Unión Económica y Monetaria de África occidental

Notas sobre los datos

Los países incluidos en las agrupaciones regionales y por ingresos en el presente Informe se listan en el Cuadro de Clasificación de Economías, que aparece al final de los Indicadores Seleccionados de Desarrollo Mundial. Las clasificaciones de ingreso se basan en el ingreso nacional bruto (INB) per cápita; los umbrales para la clasificación de ingresos en esta edición se encuentran en la Introducción a los Indicadores Seleccionados de Desarrollo Mundial. Los promedios de grupo que se informan en los gráficos y cuadros corresponden a promedios simples de los países del grupo, a menos que se indique otra cosa.

El uso de la palabra países para referirse a economías no implica juicio alguno por parte del Banco Mundial sobre la condición legal o de otra clase de un territorio. El término países en desarrollo se refiere a las economías de ingreso bajo y mediano y, por tanto, puede incluir economías de planificación central en transición, por motivos de conveniencia. Los términos países industrializados o países desarrollados se utilizan por motivos de conveniencia para denotar las economías de ingreso alto.

Las cifras en dólares se refieren a dólares corrientes de Estados Unidos, a menos que se especifique otra cosa. Billón significa un millón de millones y trillón significa un millón de billones.

* Por sus iniciales en inglés.



Reseña del Informe: distancia, densidad y división

Las ciudades en crecimiento, la movilidad de las personas y los productos especializados forman parte integral del desarrollo. Estos cambios han sido especialmente llamativos en Norteamérica, Europa occidental y Asia nororiental. Pero los países de Asia oriental y meridional y de Europa oriental están experimentando ahora cambios que son semejantes por su alcance y velocidad. En el Informe sobre el desarrollo mundial, 2009: una nueva geografía económica se llega a la conclusión de que estas transformaciones continuarán siendo imprescindibles para el éxito económico en otras partes del mundo en desarrollo, y deberían alentarse.

El desarrollo en tres dimensiones

Estas transformaciones fomentan la prosperidad, pero conllevan cierto riesgo y sacrificio. Consideremos tres de los lugares más prósperos del mundo:

- El primero es Tokio, la mayor ciudad del mundo, con 35 millones de habitantes, una cuarta parte de la población japonesa, concentrados en menos del 4% de su territorio.
- El segundo es Estados Unidos, la mayor economía del mundo y quizá también la que tiene mayor movilidad: unos 35 millones de personas cambian de residencia cada año.
- El tercero es Europa occidental, el continente más conectado de nuestro mundo, donde los países intercambian aproximadamente el 35% de su producto interno bruto (PIB), y más de la mitad de ese comercio tiene lugar entre los países vecinos.

Los visitantes de Tokio pueden observar cómo los viajeros son introducidos a la fuerza en los trenes por personal profesional. Millones de personas se someten voluntariamente a las incomodidades de esta aglomeración. Un mapa de la densidad económica de Japón revela la razón de todo eso. Tokio genera una gran parte de la riqueza nacional: para percibir una parte de ella, la gente tiene que vivir cerca (ver el mapa G0.1). El rasgo más sorprendente de este mapa es la densidad: la concentración de riqueza en Tokio y Osaka.

En los Estados Unidos, cada día de los que preceden al día de Acción de Gracias, unos 35 millones de personas tratan de volver a reunirse con sus familias y amigos. Es el comienzo del invierno en algunas

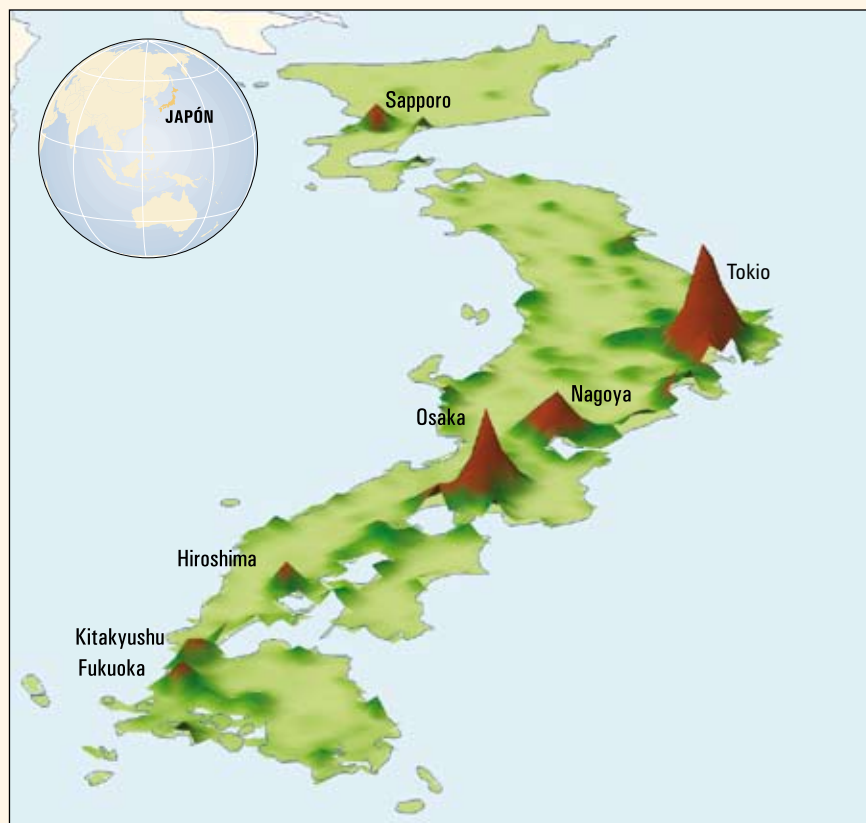
partes del país, lo que significa que algunos de los vuelos tienen que cancelarse. Pero los norteamericanos soportan el dolor de abandonar a los amigos y a la familia porque la actividad económica está concentrada en algunas partes del país (ver el mapa G0.2). Para participar en esta riqueza, hay que acercarse a ella. Ésa es la razón por la cual 8 millones de americanos cambian de

estado cada año, y migran para acercarse al lugar en donde están las oportunidades económicas. La característica más sorprendente de este mapa es la distancia.

Al otro lado del Atlántico, en Europa occidental, cada día tiene lugar otro movimiento masivo: no de personas sino de productos. Un ejemplo es el de la Airbus, que fabrica piezas para aeronaves y las

Mapa G0.1 Densidad económica: por qué compensa estar cerca de Tokio

Producción económica por kilómetro cuadrado en Japón



Fuente: Equipo del IDM 2009 y grupo del Banco de Investigación sobre Desarrollo, basados en estimaciones subnacionales del PIB para 2005. Ver también Nordhaus (2006).

Mapa G0.2 Distancia: por qué los estadounidenses tienen que estar dispuestos a cambiar de residencia

Producción económica por kilómetro cuadrado en los Estados Unidos



Fuente: Equipo del IDM 2009 y grupo del Banco de Investigación sobre Desarrollo, basados en estimaciones subnacionales del PIB para 2005. Ver también Nordhaus (2006).

monta en Alemania, Gran Bretaña, Francia y España, así como en otros países. Enormes secciones de las aeronaves se cargan en barcos y aviones, ya que cada lugar se especializa en la fabricación de diferentes piezas y en su producción en escala. Los países de una región hasta hace poco dividida comercian ahora con antiguos enemigos para formar una Unión Europea cada vez más integrada. Habida cuenta de que esta integración se ha intensificado,

Mapa G0.3 División: qué es lo que impide el progreso en África pero no en Europa occidental

Restricciones fronterizas a los flujos de mercancías, capital, personas e ideas



Fuente: Equipo del IDM 2009 (ver cap. 3 para detalles).
Nota: El calibre de los límites es proporcional a la medida de las restricciones del país para el flujo de los bienes, capital y gente e ideas hacia los otros países.

las divisiones económicas han disminuido, lo que ha hecho posible la especialización y la proyección en mayor escala (ver el mapa G0.3).

¿Cuál es la recompensa de esas penalidades? Este mapa de geografía económica, que modifica la superficie de un país en función de su PIB, revela los beneficios asociados con las grandes ciudades, las personas dispuestas a cambiar de residencia y los países conectados. Los Estados Unidos, Europa occidental y Japón dominan la economía mundial (ver el mapa G0.4).

Las ciudades, la migración y el comercio han sido los principales catalizadores del progreso en el mundo desarrollado durante los dos últimos siglos. La historia se repite ahora en las economías más dinámicas del mundo en desarrollo.

- Mumbai no es la mayor ciudad del mundo, pero es la más densamente poblada. Y sigue creciendo.
- China no es la mayor economía del mundo, pero es la de más rápido crecimiento, y puede figurar entre las más móviles.
- Asia meridional quizá no haya formado una unión política como Europa, pero intercambia activamente piezas de mercancías, como hace la Unión Europea.

Las personas corren riesgo de lesiones o incluso de perder la vida en los abarrotados trenes de Mumbai, porque quieren aprovechar las ventajas de la densidad económica. A pesar del hacinamiento en los medios de transporte urbanos y en los barrios de tugurios como Dharavi, la población de Mumbai se ha duplicado desde el decenio

de 1970. Desde los años noventa, millones de trabajadores chinos han migrado para estar más cerca de la oportunidad económica concentrada a lo largo de la costa. Lo mismo que los estadounidenses, viajan para el día de Acción de Gracias; más de 200 millones de personas de China lo hacen durante el Año Nuevo chino. Las redes regionales de producción de Asia oriental son mucho más amplias que las de Airbus en Europa occidental. Los países de Asia oriental quizá no intercambien piezas de aeronaves, pero las naciones que fueron enemigas en el pasado intercambian ahora piezas de automóviles y computadores con la misma frecuencia y velocidad.

¿Cuál es la recompensa? Podemos ver de nuevo China, India y los países de Asia suroriental en el mapa mundial de geografía económica (ver el mapa G0.4) y comparar su superficie con la del enorme continente de África, aquí reducido a una estrecha península.

En este Informe sobre el desarrollo mundial se sostiene que algunos países están obteniendo buenos resultados, porque han promovido transformaciones en las tres dimensiones de la geografía económica:

- Mayores densidades, como se observa en el crecimiento de las ciudades
- Distancias menores, a medida que los trabajadores y las empresas migran para aproximarse a la densidad
- Menos divisiones, a medida que los países reducen sus fronteras económicas y se introducen en los mercados mundiales para aprovechar las ventajas de la escala y la especialización

Los Estados Unidos y Japón transformaron su geografía económica en ese sentido en el pasado. China lo está haciendo en la actualidad. En este Informe se sostiene que estos cambios son los que ayudarán a las naciones en desarrollo de otras partes del mundo, principalmente en África.

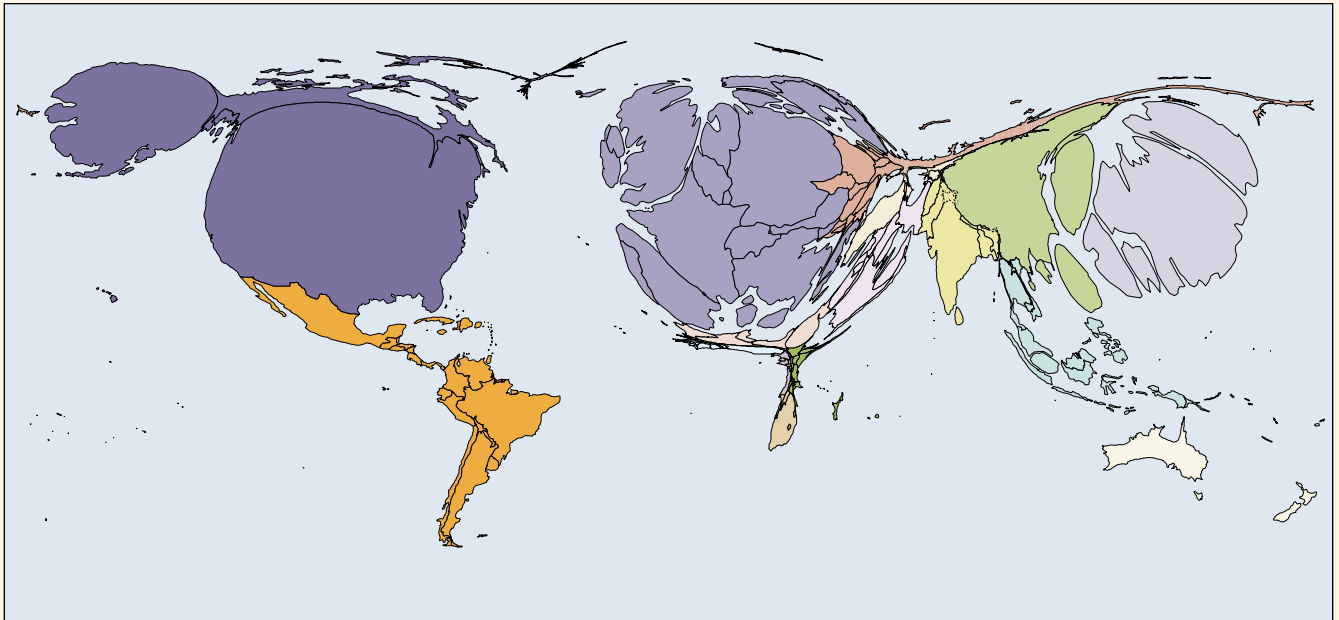
Crecimiento desequilibrado, desarrollo incluyente

Esto es lo que se propone en el presente Informe sobre el desarrollo mundial, cuya estructura trata de transmitir claramente ese mensaje (ver el gráfico G0.1).

- En la primera parte se describen sucesivamente los cambios en las dimensiones de densidad, distancia y división. Se

Mapa G0.4 El mundo visto por los mercados

El tamaño del país revela su proporción del producto interno bruto mundial



Fuente: Equipo del IDM 2009 usando PIB 2005 (dólares constantes de EUA).

Nota: El mapa fue creado usando el método de Gastner y Newman (2004). En este mapa se representan los países que tienen mayor riqueza cuando se compara el PIB utilizando los tipos de cambio. De esa manera, se determina la capacidad adquisitiva internacional: lo que vale el dinero de alguien si lo gasta en otro país.

resume lo ocurrido en el último siglo, aproximadamente.

- En la segunda parte se analizan los factores que impulsan estas transformaciones: las fuerzas de mercado de la aglomeración, la migración, y la especialización y el comercio. Se extraen las consecuencias de las investigaciones sobre política realizadas, aproximadamente, durante la última generación.
- En la tercera parte del informe se examinan las repercusiones normativas de la experiencia y el análisis de las dos primeras partes. Se presenta un marco común para remodelar tres debates relacionados con las políticas: sobre la urbanización, sobre las zonas retrasadas de los países y sobre la integración regional y la globalización.

El Informe está estructurado y redactado de manera que quienes estén interesados sólo en uno de sus debates puedan leer sólo la parte correspondiente. Es decir, se puede leer verticalmente. Los capítulos sobre densidad, aglomeración y urbanización deberían interesar a todos los países, sean grandes o pequeños, de ingreso bajo o mediano. Los relativos a la distancia, la movilidad de los factores y el desarrollo

regional quizá presenten más interés para los países grandes de ingreso mediano. Finalmente, los capítulos sobre la división, los costos del transporte y la integración regional pueden resultar particularmente interesantes para las economías de ingreso bajo y menor tamaño.

En cuatro referencias a *Geografía en movimiento* se examinan la interrelación entre las fuerzas de mercado y las políticas gubernamentales en Norteamérica, Europa occidental, Asia oriental y África subsahariana. Al poner de manifiesto las interacciones entre las tres dimensiones, se vinculan también las diferentes partes del Informe.

Desde otra perspectiva, el Informe examina las cuestiones normativas más importantes de la geografía económica, desde el plano local al nacional y al internacional. Localmente, el problema normativo en zonas como el estado de Lagos, en Nigeria meridional, es cómo gestionar la urbanización. En el plano nacional, el problema normativo de Nigeria es cómo gestionar las disparidades en los recursos y niveles de vida del Norte y el Sur. En el plano internacional, el problema normativo en África occidental y Asia oriental es cómo conseguir una mejor unión económica

que beneficie a los países tanto sin litoral como ribereños, a los más pobres y a los más prósperos.

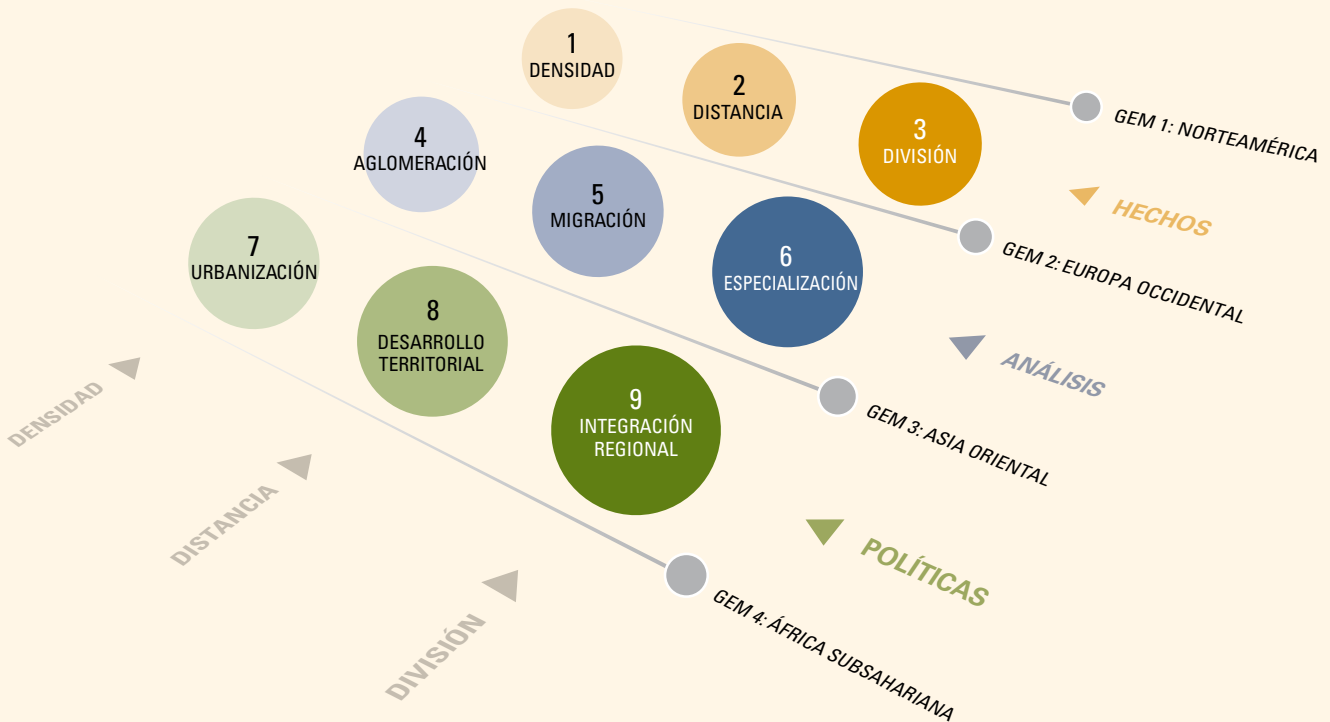
A medida que la escala geográfica aumenta, pasando de lo local a lo nacional y a lo internacional, el problema normativo específico cambia. Pero el problema de base es el mismo: algunos países van bien, otros no. Y es difícil aceptar esta realidad como inevitable.

El principal mensaje del Informe es que el crecimiento económico *será* desequilibrado. Tratar de extender la actividad económica significa desalentarla. A pesar de eso, el desarrollo puede ser incluyente, ya que incluso las personas que inician su vida en lugares muy alejados de la oportunidad económica pueden beneficiarse de la concentración creciente de riqueza en un reducido número de lugares. El camino para conseguir los beneficios del crecimiento desigual y el desarrollo incluyente es el de la integración económica.

Integración económica: local, nacional e internacional

En el Informe se aclara qué es lo que significa la integración económica: integrar las zonas rurales con las urbanas, y los

Gráfico G0.1 El Informe puede leerse horizontalmente por partes o por políticas



Fuente: Equipo del IDM 2009.

barrios de tugurios con las otras partes de las ciudades. También significa integrar las provincias atrasadas y avanzadas dentro de una nación. Finalmente, significa integrar los países aislados y los que están bien conectados. Estos conceptos de la integración económica son fundamentales para los tres debates en el contexto del desarrollo: urbanización, desarrollo territorial e integración internacional.

Los argumentos y pruebas presentados en el *Informe sobre el desarrollo mundial* pueden determinar las prioridades para las políticas en diferentes fases de urbanización, fundamentalmente aportando los elementos de una estrategia de urbanización. Cada territorio o zona dentro de una nación tiene una geografía específica. Pero los principios son universales.

- En los lugares fundamentalmente rurales, los gobiernos deben mantenerse lo más neutrales posible, y establecer la base institucional para la urbanización posible en algunos lugares. Las políticas de tierras bien orientadas son un

elemento central, lo mismo que las que ofrecen servicios básicos para todos. Un buen ejemplo es el de Costa Rica.

- En los lugares en rápido proceso de urbanización, los gobiernos deben poner en marcha, además de instituciones, una infraestructura conectiva que permita compartir más ampliamente los beneficios de una densidad económica en crecimiento. Un buen ejemplo es el de Chongqing, China.
- En lugares donde la organización ha avanzado, además de instituciones e infraestructura, quizá se necesiten intervenciones focalizadas para resolver el problema de los barrios de tugurios. Pero estas intervenciones no funcionarán, a no ser que las instituciones encargadas de la tierra y los servicios básicos sean razonablemente eficaces y exista una infraestructura de transporte. Un buen ejemplo es el de Bogotá (Colombia).

Los principios pueden reorientar también el debate sobre el desarrollo territorial o regional. Las herramientas de la geografía

pueden determinar qué lugares son pobres –las zonas atrasadas– y dónde vive la mayoría de la población pobre. En muchos casos, no coinciden, ya que los pobres son los que tienen más razones para abandonar los lugares pobres. En el Informe se analiza qué pueden hacer los gobiernos para acomodar las políticas a fin de integrar las zonas dentro de las naciones, al mismo tiempo que se reduce la pobreza en todos los lugares.

Las zonas atrasadas tienen una cosa en común: están económicamente alejadas de los lugares que gozan de buenas condiciones de vida. Aparte de eso, la geografía económica de las diferentes zonas no es la misma.

- En algunos países, como China, las zonas atrasadas están escasamente pobladas. No tiene mucho sentido crear una infraestructura costosa en esos lugares, u ofrecer a las empresas incentivos para que se trasladen a ellas. Es mucho más lógico ofrecer servicios básicos en todos los lugares, aunque

- sea más costoso que llegar a estas zonas distantes. La prioridad es alentar la movilidad, y la clave de la política de integración debería ser la existencia de instituciones que consigan hacer funcionar los mercados de tierras y ofrezcan seguridad, escuelas, calles y servicios de saneamiento.
- En otros países, como Brasil, las zonas atrasadas están densamente pobladas. Pero, lo mismo que en China, los pobres se han trasladado por millones desde el Noreste hasta el Sureste. Todos hablan el mismo idioma, y la movilidad interregional no es difícil. Pero muchos pobres siguen viviendo en el Noreste. Es importante alentar la movilidad de las personas del Noreste, pero también lo es facilitar el acceso a los mercados en el dinámico Sureste. En tales casos, las instituciones y la infraestructura para conectar las dos zonas costeras son necesarias para la integración económica.
 - En un tercer grupo de países, como la India, las zonas atrasadas están densamente pobladas –casi el 60% de los pobres de la India viven en estos lugares pobres– y las personas pueden tener dificultades para migrar a otros lugares más prósperos, como la capital y el Sur. Las diferencias lingüísticas y culturales dentro de algunas zonas pueden ser considerables. En tales casos, las instituciones y la infraestructura podrían complementarse con incentivos para que los productores se instalen en esos estados atrasados. Pero estos incentivos deberían concebirse atentamente para evitar que se contrarresten los efectos unificadores de las instituciones comunes y la infraestructura conectiva. Una posibilidad prometedora es ofrecer incentivos a la agricultura y actividades conexas, opción especialmente indicada para los estados que son todavía fundamentalmente rurales.
- Por último, los principios formulados en este Informe orientan los debates sobre la manera de conseguir una globalización que funcione para todos los países. La misma lógica aplicada en el plano local y nacional puede utilizarse en el internacional, para clasificar regiones mundiales en función de la dificultad de su integración económica. El problema común es la división: fronteras económicas infranqueables. Aparte de eso, la labor de integración varía en las diferentes partes del mundo en desarrollo:
- Los países de regiones próximas a los mercados mundiales, como Centroamérica y Europa oriental, deben realizar una tarea de integración relativamente sencilla. Las instituciones comunes pueden ayudarlos a convertirse en extensiones de esos grandes mercados.
 - Los países de regiones distantes de los mercados mundiales, pero con grandes mercados internos atractivos para los inversionistas, deben hacer frente a un desafío más difícil. Las instituciones acertadas y la infraestructura regional pueden ayudarlos a conseguir acceso a esos mercados. Como ejemplos, cabe citar los de Asia oriental y, cada vez, además, Asia meridional. África meridional y Suramérica pueden integrarse también globalmente, consiguiendo que sus mercados sean mayores y más especializados mediante instituciones regionales e infraestructura.
 - La integración resulta especialmente difícil para los países de regiones que están divididas, son distantes y carecen de la densidad económica resultante de una gran economía local. Entre esos países se encuentran los que integran “los mil millones de personas más necesitadas” –África oriental, central y occidental; Asia central, y las Islas del Pacífico. Para estos países, se necesitan los tres instrumentos: instituciones regionales que aligeren las fronteras, infraestructura regional que conecte a los países, e incentivos, como el acceso preferencial a los mercados mundiales, quizá condicionado a la garantía de que todos los países refuercen la cooperación regional.

Hay un elemento común en los debates normativos sobre la urbanización, el desarrollo de zonas y la globalización. En su forma actual, insisten demasiado en la focalización geográfica: qué hacer en las zonas rurales o en los barrios de tugurios, qué hacer en los estados atrasados o en las zonas remotas, y qué hacer en los países más pobres o sin litoral. El Informe replantea estos debates para sintonizarlos mejor con la realidad del crecimiento y el desarrollo. La realidad es que la interacción entre los lugares avanzados y atrasados es la clave para el desarrollo económico. La realidad es que las intervenciones espacialmente focalizadas son sólo una pequeña parte de lo que los gobiernos pueden hacer para ayudar a los lugares que no funcionan satisfactoriamente. La realidad es que, además de incentivos orientados a lugares específicos, los gobiernos tienen instrumentos de integración mucho más poderosos. Pueden crear instituciones que unifiquen todos los lugares y poner en marcha una infraestructura que conecte unos lugares con otros.

En el Informe se pide un nuevo equilibrio en estos debates normativos a fin de incluir todos los instrumentos de integración: instituciones que unifican, infraestructura que conecta e intervenciones que focalizan. Asimismo, se indica cómo utilizar las tres dimensiones de la densidad, la distancia y la división para adaptar el uso de estos instrumentos normativos, a fin de hacer frente a los desafíos de la integración, que pueden ser relativamente sencillos o sumamente complicados.

Panorama general



El crecimiento económico será desequilibrado, pero aun así el desarrollo puede ser incluyente: ése es el mensaje del Informe sobre el desarrollo mundial (IDM) de este año. A medida que las economías elevan sus niveles de ingreso, la producción se va concentrando espacialmente. Algunos lugares –ciudades, zonas costeras y países conectados– gozan del favor de los productores. A medida que se desarrollan los países, los que tienen más éxito instauran también políticas que introducen niveles de vida que son espacialmente más uniformes. La manera de conseguir tanto los beneficios inmediatos de la concentración de la producción como las ventajas, a largo plazo, de la convergencia del nivel de vida es la integración económica.

Aunque los problemas de la integración económica se resisten a las soluciones sencillas, el principio rector no tiene que ser necesariamente complejo. La combinación de políticas debe calibrarse de tal manera que esté en consonancia con la dificultad del desafío para el desarrollo, que depende de la geografía económica de los lugares. En la actualidad, los debates sobre políticas acerca de las divergencias geográficas del desarrollo muchas veces comienzan y terminan con una consideración de interacciones espacialmente focalizadas. El IDM replantea estos debates a fin de incluir todos los instrumentos para la integración económica: instituciones, infraestructura e incentivos. La base de los esfuerzos de integración deberían ser instituciones espacialmente ciegas. Dado que los desafíos planteados por la geografía son cada vez más difíciles, la respuesta debería incluir una infraestructura con capacidad de conexión. En los lugares donde la integración resulta más difícil, la respuesta normativa debería ser proporcionalmente amplia: instituciones que unen, infraestructura que conecta e intervenciones que focalizan.

Lugar y prosperidad

El lugar es el correlativo más importante del bienestar de una persona. En los próximos decenios, una persona nacida en los Estados Unidos ganará cien veces más que una nacida en Zambia, y vivirá tres decenios más. Detrás de estos promedios nacionales se encuentran cifras todavía más inquietantes. Si las cosas no cambian radicalmente, un niño nacido en una aldea lejos de la capital de Zambia, Lusaka, vivirá menos de la mitad que un niño nacido en la ciudad de Nueva York, y durante su breve vida ganará sólo US\$0,01 por cada US\$2 que gane el neoyorquino. Éste percibirá a lo largo de su vida un ingreso aproximado de US\$4,5 millones, mientras que el niño de la Zambia rural conseguirá menos de US\$10.000.

Un hombre boliviano con nueve años de escolarización gana, en promedio, unos US\$460

al mes, que reflejan una capacidad adquisitiva a precios de los Estados Unidos. Pero esa misma persona ganaría aproximadamente tres veces más en los Estados Unidos. Un nigeriano con nueve años de estudios ganaría ocho veces más en los Estados Unidos que en Nigeria. Esta “prima del lugar” es considerable en todo el mundo en desarrollo¹. El mejor predictor del ingreso en el mundo actual no es *qué* o *a quién* conoces, sino *dónde* trabajas.

Baches, curvas y desbordamientos

Estas divergencias de ingresos y niveles de vida son resultado de un atributo sorprendente del desarrollo económico: su heterogeneidad espacial. En forma algo injusta, la prosperidad no llega a todos los lugares al mismo tiempo. Eso es cierto en todas las escalas geográficas, desde la local a la nacional y a la mundial. Las

ciudades avanzan rápidamente, distanciándose del campo. Los niveles de vida mejoran en algunas provincias mientras que en otras quedan rezagados. Algunos países alcanzan la riqueza mientras que otros permanecen pobres. Si la densidad económica se reprodujera en un mapa del mundo, la topografía, con cualquier nivel de resolución, sería accidentada, no plana.

La ubicación es importante en todas las fases del desarrollo, pero importa menos para los niveles de vida en los países ricos que en los pobres. Según estimaciones procedentes de más de 100 encuestas del nivel de vida, los hogares de las zonas más prósperas de los países en desarrollo –por ejemplo, Brasil, Bulgaria, Ghana, Indonesia, Marruecos y Sri Lanka– tienen un consumo medio que es casi un 75% superior al de hogares semejantes de las zonas atrasadas de los mismos países. En el caso de países desarrollados, como Canadá, Japón y Estados Unidos, la cifra comparable sería inferior al 25%. Por el contrario, a medida que un país se hace más rico, la ubicación adquiere mayor importancia para la producción económica. Ghana, Polonia y Nueva Zelanda –tres países de tamaño mediano con superficie de unos 250.000 km²– tienen ingresos nacionales brutos per cápita muy diferentes: aproximadamente US\$600, US\$9.000 y US\$27.000, respectivamente. El 5% económicamente más denso de la superficie del país produce cerca del 27% del producto interno bruto (PIB) en Ghana, el 31% en Polonia y el 39% en Nueva Zelanda.

En otras palabras, a medida que los países se desarrollan, la ubicación importa menos para las familias y más para las empresas. El desarrollo parece otorgar a un lugar la capacidad de beneficiarse económicamente de las mayores concentraciones de la producción, y obtener las ventajas sociales resultantes de la convergencia en el consumo. Así pues, el desarrollo económico lleva consigo las condiciones de una prosperidad todavía mayor, en lo que podría considerarse un círculo virtuoso.

Otro hecho significativo: la proximidad importa. Una ciudad próspera pocas veces deja que su periferia se suma en la pobreza. La prosperidad de una provincia se comparte antes o después con las más próximas. Y los países vecinos, además de las fronteras políticas, comparten sus destinos económicos. Norteamérica, Europa occidental y Asia oriental son ahora vecindades prósperas. Dentro de estas regiones, no todos los países crecieron al unísono. Dentro de cada país, algunas provincias consiguieron mejores resultados, y dentro de cada provincia la prosperidad llegó en diferentes momentos a las grandes urbes, las ciudades y las aldeas. Un hecho menos reconocido es que los lugares

próximos a las provincias, países y regiones prósperas se han visto invariablemente beneficiados. La prosperidad produce congestión y hace que la actividad económica se desborde, pero sólo a los lugares que están bien conectados con esas partes prósperas. Los efectos negativos de la pobreza, la inestabilidad y los conflictos también se trasvasan. Para los lugares prósperos, la proximidad es una bendición; para los lugares pobres, una maldición.

Estos tres atributos del desarrollo –desigualdad geográfica, causalidad acumulativa y efectos de la proximidad– no siempre han recibido la atención que merecen, y el hecho es que tienen repercusiones fundamentales para las políticas públicas:

- La **desigualdad geográfica**, primer atributo del desarrollo, implica que los gobiernos no pueden en general fomentar simultáneamente la producción económica y difundirla en forma homogénea.
- La **causalidad acumulativa**, segundo atributo, es motivo de esperanza para las autoridades que desean alcanzar metas progresivas. La mayor concentración de la producción económica es compatible con la convergencia geográfica en los niveles de vida. Por otro lado, las fuerzas de mercado de la aglomeración, la migración y la especialización, si se combinan con políticas progresivas, pueden conseguir tanto una concentración de la producción económica como una convergencia de los niveles de vida.
- Los **efectos de la proximidad**, el tercer atributo, conllevan un principio para la formulación de políticas: promover la integración económica. La desigualdad y la circularidad implican que es más difícil que los lugares que han quedado rezagados recuperen el terreno perdido. Por otro lado, el efecto de desbordamiento permite concebir la esperanza de superar ese obstáculo. La integración económica es una forma efectiva, y la más realista, de aprovechar los beneficios inmediatos resultantes de la concentración para conseguir los beneficios, a largo plazo, de la convergencia.

Para poner en práctica este principio de la integración económica es preciso identificar las fuerzas de mercado y las políticas gubernamentales que mejor respalden la concentración de la masa económica y la convergencia de los niveles de vida, entre los diferentes lugares. También es preciso reconocer que estas fuerzas de mercado pueden ser fuertes o débiles, según la geografía económica. Estos fenómenos se han estudiado en anteriores *informes sobre el desarrollo*

mundial. En la presente edición se considera la influencia de la geografía en las oportunidades económicas, haciendo que el espacio y el lugar dejen de ser simples influencias ocultas en la formulación de políticas y se conviertan en objeto primario de atención.

El problema en tres escalas geográficas

Según la “escala geográfica”, las fuerzas de mercado que es preciso encauzar o respaldar no son siempre las mismas. En una escala menor –por ejemplo, una zona dentro de un país (una provincia o estado)–, la geografía presenta desafíos que son diferentes a los que tienen lugar en una escala geográfica mayor –por ejemplo, un país. En una escala geográfica todavía más amplia –por ejemplo, un grupo de países que forman una región geográfica–, las fuerzas de mercado que contribuyen a la integración pueden verse bloqueadas por obstáculos geográficos y políticos todavía mayores (ver el recuadro 1).

Localmente, la concentración de producción económica a medida que los países se desarrollan se pone de manifiesto en la urbanización. En Asia oriental, por ejemplo, si continúan las tendencias actuales, se prevé que la población urbana aumentará aproximadamente en unos 450 millones de personas en los dos próximos decenios, conforme vayan creciendo los países de esas regiones, lo que significa que cada mes se agregaría un nuevo París. En Asia meridional y central, el aumento previsto sería de casi 350 millones. En África subsahariana –si las economías continúan creciendo– la población urbana podría incorporar unos 250 millones de personas entre 2005 y 2025. En otros lugares del mundo en desarrollo, las transformaciones urbanas serán igualmente importantes.

Hay que preguntarse si las crecientes concentraciones de la humanidad aumentarán la prosperidad, o producirán congestión y miseria. Otra preocupación es la divergencia en los niveles de vida entre quienes más se benefician

Recuadro 1. Tres escalas geográficas: local, nacional e internacional

Consideremos sucesivamente estas tres “vecindades”: el estado de Lagos, Nigeria y África occidental (ver los mapas).

- *La primera escala geográfica es la zona.* El estado de Lagos, en Nigeria sudoccidental, tiene cinco distritos (Badagry, Epe, Ikeja, Ikorodu y Lagos) con una superficie total aproximada de 3.500 km². La densidad estimada de población –en una zona que es la menos extensa pero una de las dos más pobladas de la nación– es de unas 2.600 personas por km². La zona metropolitana de Lagos tiene una densidad tres veces superior

a esa cifra, debido a las economías resultantes de la aglomeración y a la migración del campo a la ciudad.

- *La segunda escala geográfica es el país.* Con sus 36 estados y la zona de la capital y una extensión de 924.000 km², la República Federal de Nigeria es el 32º mayor país del mundo. La distancia desde Lagos hasta el extremo nororiental de Nigeria es de casi 1.500 km. Los estados meridionales tienen puertos y yacimientos petrolíferos. La parte septentrional, que en el pasado fue cuna de imperios antiguos, ahora es la que tiene mayor pobreza. La

migración entre el Norte y el Sur no es fácil, debido a las diferencias religiosas y lingüísticas. La distribución de la riqueza procedente del petróleo es motivo de tensión.

- *La tercera escala geográfica es la región.* Los vecinos de Nigeria en el África occidental son Camerún, la República Centroafricana, Costa de Marfil, Guinea Ecuatorial, Ghana, Níger y Togo. La región abarca más de 6 millones de km², divididos por algunas de las fronteras más infranqueables del mundo.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Tres escalas geográficas: zona, país y región

El estado de Lagos, Nigeria y África occidental representan las escalas local, nacional e internacional

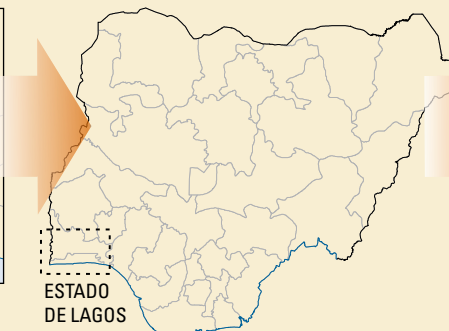
Primera escala espacial

La zona en torno al estado de Lagos



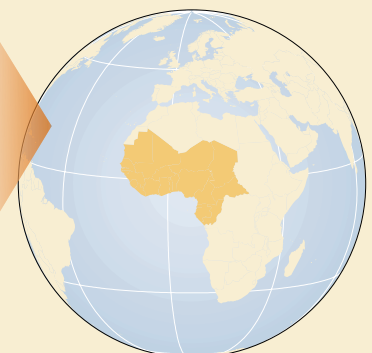
Segunda escala espacial

El país de Nigeria



Tercera escala espacial

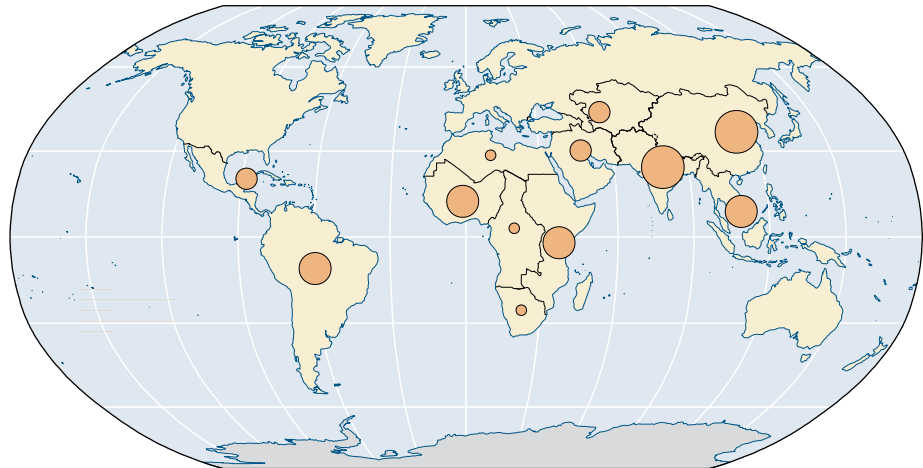
La región de África occidental



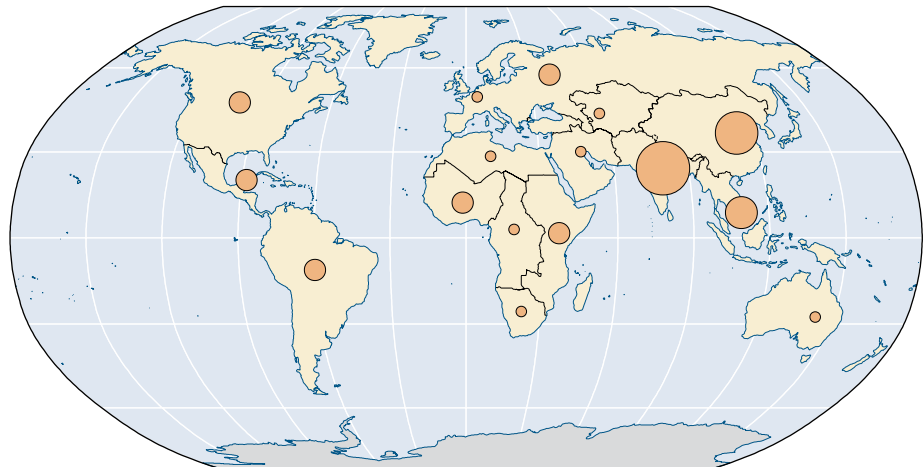
Fuente: Equipo del IDM 2009.

Mapa 1. Los mayores desafíos para el desarrollo, a escala geográfica local, nacional e internacional

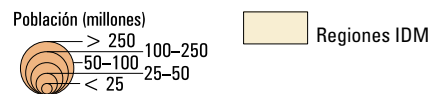
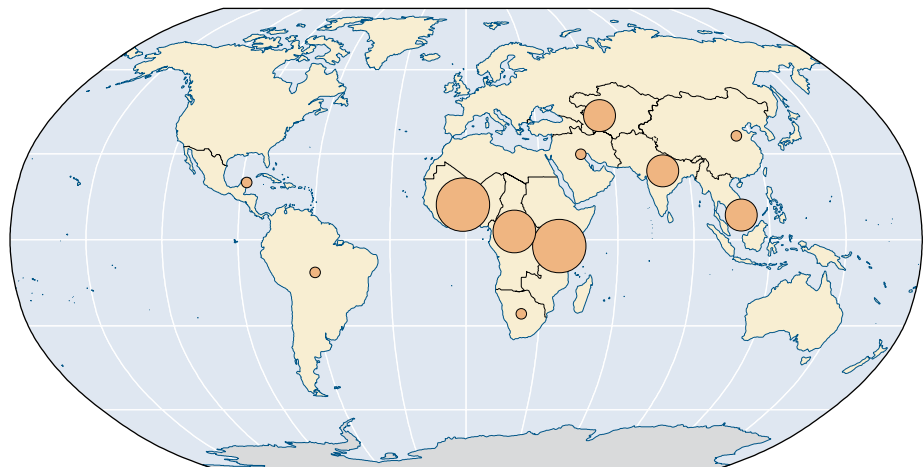
a. Mil millones de personas en tugurios



b. Mil millones de personas en zonas remotas



c. Mil millones de personas en los puestos más bajos de la jerarquía mundial



Fuente: Panel a: Naciones Unidas, 2006a; panel b: Equipo del IDM 2009 basado en datos de la encuesta de hogares; panel c: Collier 2007.

de esta concentración geográfica –fundamentalmente la población urbana de las vecindades prósperas– y quienes se han quedado en las aldeas y los que viven en barrios de tugurios, cuyo número se estima en unos mil millones de personas en el mundo en desarrollo (*ver* el mapa 1, panel a). Las (ineficaces) respuestas normativas adoptadas hasta ahora han tratado de desacelerar la urbanización.

En el plano nacional, el crecimiento económico presenta una desigualdad semejante: los lugares próximos a los grandes mercados prosperan antes que los más distantes. En China, las provincias litorales –sobre todo en las tres zonas de la Cuenca de Bohai, el delta del río Pearl y el delta del río Yangtze– representaban en 2005 más de la mitad del PIB del país, con menos de un quinto de su superficie. En Brasil, los estados centromeridionales de Minas Gerais, Río de Janeiro y São Paulo acaparan más de 52% del PIB del país, con menos de 15% de su superficie terrestre. El Gran Cairo produce el 50% del PIB de la República Árabe de Egipto y utiliza sólo el 0,5% de su superficie.

Los políticos ven en general con malos ojos este desequilibrio económico. En la Rusia comunista, el gobierno se esforzó por reducir la parte de la economía correspondiente a la antigua zona industrial de San Petersburgo, el Centro y los Urales medios del 65% al 32%, obligando a desplazar la producción a las zonas orientales. Incrementó la parte del Este en la producción económica, que pasó del 4% en 1925 al 28% al final del comunismo, cuyo hundimiento se vio probablemente acelerado por la ineficiencia espacial que generaron esos esfuerzos. Dado que los gobiernos se preocupan tanto por las divergencias económicas, ponen en peligro la competitividad y corren el riesgo de colapso. Las políticas para reducir las disparidades interestatales o provinciales en la producción y en los niveles de vida son práctica común –pero en gran parte ineficaces. Aproximadamente mil millones de personas continúan viviendo en estas zonas retrasadas e inhóspitas (*ver* el mapa 1, panel b).

A escala internacional, el crecimiento económico ha concentrado la producción mundial en un reducido número de regiones, con diferencias equivalentes en los ingresos. En 2000, aproximadamente tres cuartas partes del PIB mundial se concentraba en Norteamérica, Europa occidental y Asia nororiental. Esta concentración no es nueva. Hace tres siglos, China y la India representaban aproximadamente dos tercios de la riqueza mundial. La diferencia estaba en que, entonces, tenían también más de la mitad de la población; la Unión Europea (UE), Japón y Estados Unidos tienen menos de la sexta parte.

En la actualidad, la preocupación en el plano internacional es el alto nivel de pobreza, analfabetismo y mortalidad en algunas partes del mundo, frente a la prosperidad, alfabetización y longevidad de otras. Las respuestas normativas son, entre otras, la ayuda extranjera y los esfuerzos multilaterales por facilitar los flujos del comercio y la inversión internacionales. No obstante, los obstáculos a las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo continúan siendo considerables, y la apatía hacia las personas distantes o distintas hace que los flujos de ayuda sean minúsculos. La ayuda será una pequeña parte de la solución. Incluso en la Unión Europea, con un PIB combinado de aproximadamente 8 billones de euros, la ayuda anual a través de los fondos estructurales y de cohesión tendrá en promedio un volumen inferior a los 50.000 millones de euros entre 2007 y 2013. La ayuda extranjera es menos del 0,5% del ingreso nacional bruto de los países que la aportan, y no representa ni siquiera una fracción considerable del PIB de los países donde se concentran los “mil millones de personas más necesitadas”, que suman el 12% de la población mundial y tienen menos del 1% de su PIB (*ver* mapa 1, panel c).²

Mil millones de habitantes de zonas de tugurios en las ciudades del mundo en desarrollo, mil millones de personas en las zonas retrasadas y frágiles de los países, mil millones de personas en el nivel más bajo de la jerarquía mundial de naciones: estas poblaciones superpuestas plantean hoy los mayores desafíos para el desarrollo (*ver* el mapa 1, panel c). Aunque aparentemente inconexas, comparten una característica fundamental: en diferentes escalas espaciales, son la manifestación más visible de la importancia de la geografía económica para el desarrollo.

La preocupación por estos 3 mil millones de personas, mutuamente interconectadas, algunas veces lleva a proponer un crecimiento económico más espacialmente equilibrado. El crecimiento de las ciudades debe controlarse. Las diferencias de riqueza entre el campo y la ciudad deben reducirse rápidamente. Las zonas y provincias retrasadas alejadas de los mercados nacionales y mundiales deben respaldarse con programas de desarrollo territorial que ofrezcan empleos a las personas que viven en ellas. Finalmente, las crecientes diferencias entre el mundo desarrollado y en desarrollo deben resolverse mediante intervenciones para proteger las empresas de los países en desarrollo, hasta que estén dispuestas a competir.

El mensaje del *Informe sobre el desarrollo mundial de 2009* es diferente: el crecimiento económico muy pocas veces es equilibrado. Los esfuerzos por difundirlo prematuramente

Recuadro 2. *Las tres dimensiones del desarrollo: densidad, distancia y división*

En el presente Informe se utilizan tres dimensiones geográficas para describir la transformación de las economías a medida que se desarrollan (Parte 1) y las condiciones que se deben tener presentes al formular las políticas (Parte 3). Estas palabras son metáforas fácilmente comprensibles, ya que la densidad, la distancia y la división evocan imágenes de la geografía humana, física y política. Por otro lado, se pueden cuantificar. Consideremos el siguiente ejemplo:

En 2003, Nigeria tenía 45 millones de cabras y cabritos, 28 millones de ovejas y corderos y 15 millones de cabezas de ganado vacuno. En un año típico, se sacrifican 8 millones de ovejas, 7 millones de cabras y 500.000 cabezas de ganado vacuno, en la mayoría de los casos en cinco estados septentrionales, incluido Kano. Más de la mitad de los cueros se consumen como *pomo*. El resto se vende a las curtidorías. La demanda de éstas supera la oferta local, por lo que se importan animales de países próximos como Chad, Níger y Camerún. Las pieles de oveja y cabra son un buen negocio: en 2001, Nigeria produjo entre 30 millones y 35 millones de pieles, cuya inmensa mayoría se exportó a Europa.

Densidad. Consideremos las condiciones de mercado para una curtidoría que produce cuero en la ciudad de Kano, en Nigeria septentrional. Oficialmente, la población del estado de Kano es de unos 9 millones de personas, suficientemente numerosa para suministrar mano de obra especializada e infraestructura para sus curtidorías. Debido a la concentración de

personas en la ciudad de Kano y en sus alrededores, en 1990 la densidad económica de la zona (PIB por km²) era 35 veces superior a la de Nigeria. La capacidad de las curtidorías de la ciudad y sus alrededores hace que resulte rentable incluso importar ilegalmente animales vivos –insumo intermedio más importante– desde los países vecinos. Pero Kano no es lo suficientemente grande ni lo bastante rico como para consumir más que una pequeña parte de lo que se produce. Las mercancías deben exportarse para que lleguen a personas dispuestas a pagar lo suficiente para que la producción sea rentable.

Distancia. Los europeos ricos quieren productos de “cuero de Marruecos”, muchos de los cuales vienen de Kano. Para llegar a Europa, las exportaciones a granel de Kano deben atravesar Lagos, separado por 1.000 km de autopistas y ferrocarriles. Podrían parecer 4.000 km. Un ferrocarril llega a Lagos atravesando las ciudades de Kaduna e Ibadan, pero es de vía estrecha y su mantenimiento deja mucho que desear. La mayor parte del comercio se realiza por carretera, en cuyo caso existe el inconveniente de los bloqueos y de la piratería. Las compañías de transporte cobran más de US\$1.200 por llevar un tráiler de 30 t desde Kano hasta Lagos. Una vez que las mercancías llegan a Lagos, están sometidas al pago de los derechos portuarios, hurtos y retrasos. Se necesitan 26 días para que las mercancías lleguen hasta el barco. La distancia económica desde Kano hasta Lagos, medida en términos monetarios, es varias veces superior a 829 km euclidianos (en línea recta).

División. Pero el viaje no ha terminado todavía. Las mercancías deben superar la división causada por las diferencias en las monedas y convenciones entre Nigeria y Europa. Entre diciembre de 2007 y marzo de 2008 la moneda de Nigeria se depreció, pasando de 170 a 180 naira/euro, pero luego se apreció, pasando de 246 a 235 naira/libra esterlina entre noviembre de 2007 y marzo de 2008. Los compradores y vendedores de productos de cuero tienen que hacer frente a esas fluctuaciones. Deben tener también en cuenta dos conjuntos de leyes y costumbres. El Reino Unido tiene 30 procedimientos para exigir el cumplimiento de un contrato; Nigeria, 39. Estas divisiones multiplican los costos de la actividad empresarial. Son pocos los barcos de carga que recalán en Lagos, por lo que cuesta mucho más transportar mercancías desde Lagos que desde lugares con mayor actividad, como Shanghai. Cuesta menos de US\$400 enviar un contenedor al Reino Unido desde China, mientras que desde Nigeria el costo supera los US\$1.000.

La baja densidad local, las costosas distancias internas y las divisiones internacionales se confabulan en contra de Kano. La situación se complica todavía más, debido a las divisiones religiosas y de otro tipo dentro de Nigeria.

Fuentes: Banco Mundial 2007; Phillips, Taylor, Sanni y Akoroda (FAO 2004); Gobierno de Nigeria 2003.

pondrán en peligro el progreso. Dos siglos de desarrollo económico revelan que las disparidades espaciales de ingreso y producción son inevitables. Una generación de investigación económica confirma lo siguiente: no hay ninguna razón válida para esperar que el crecimiento económico se extienda uniformemente en el espacio. Lo ocurrido en los países con una experiencia positiva de desarrollo revela que la producción se concentra cada vez más espacialmente. Las naciones con mejores resultados instauran también políticas que promueven niveles de vida básicos espacialmente más uniformes. La producción económica se concentra, mientras que los niveles de vida convergen.

En la Parte 1 del Informe se describen las transformaciones geográficas que son necesarias para el desarrollo. En la Parte 2 se analizan los factores que impulsan esos cambios y se

determinan los mercados que consiguen tanto la concentración como la convergencia. En la Parte 3 se propone el principio de la integración económica –entre los lugares en donde prefieren los productores y los lugares en donde vive la gente– para orientar la formulación de políticas. Utilizando este principio, se replantean los debates sobre la urbanización, el desarrollo territorial y la integración internacional, al mismo tiempo que se hace un llamamiento a favor del cambio en la orientación de las políticas, de manera que la focalización geográfica dé paso a la integración.

Utilizando una combinación bien calibrada de instituciones, infraestructura e intervenciones, los responsables actuales del desarrollo pueden reconfigurar su geografía económica. Cuando lo hagan acertadamente, conseguirán un crecimiento desequilibrado y un desarrollo incluyente.

Las tres dimensiones del desarrollo

Las transformaciones geográficas para el desarrollo económico pueden clasificarse en tres dimensiones: densidad, distancia y división. Estas tres palabras no son simples metáforas para los desafíos normativos mencionados poco antes. Responden fielmente al concepto más técnico de “acceso al mercado” (ver el cuadro 2). Además, resumen las dimensiones de la geografía económica que es preciso remodelar con el fin de hacer frente a los desafíos para el desarrollo.

La comprensión de las transformaciones de acuerdo con las dimensiones de densidad, distancia y división ayuda a determinar las principales fuerzas de mercado y las respuestas normativas pertinentes en cada una de las tres escalas geográficas: local, nacional e internacional (ver el cuadro 1).

- La *densidad* es la dimensión más importante en el plano local. Las distancias son cortas, y las divisiones políticas y culturales son pocas y superficiales. El desafío normativo es conseguir una densidad adecuada, encauzando las fuerzas de mercado con el fin de alentar la concentración y promover la convergencia en los niveles de vida entre aldeas y ciudades y grandes urbes. Por otro lado, la distancia puede ser importante, ya que la rápida organización genera congestión, y las divisiones dentro de las ciudades pueden hacerse patentes en barrios de tugurios y guetos.
- La *distancia* a la densidad es la dimensión más importante en el plano geográfico nacional. La distancia entre las zonas donde se concentra la actividad económica y las que

quedan rezagadas es la dimensión principal. El desafío normativo está en ayudar a las empresas y trabajadores a reducir su distancia a la densidad. Los principales mecanismos son la movilidad de la mano de obra y la reducción de los costos de transporte con inversiones en infraestructura. Las divisiones dentro de los países –diferencias de lenguaje, moneda y cultura– suelen ser pequeñas, aunque los grandes países, como India y Nigeria, pueden estar geográficamente divididos debido a la religión, la etnia o el idioma.

- La *división* es la dimensión más importante desde el punto de vista internacional. Pero la distancia y la densidad son también relevantes. La producción económica se concentra en un reducido número de regiones mundiales –Norteamérica, Asia nororiental y Europa occidental–, que son también las más integradas. Otras regiones, por el contrario, están divididas. Si bien la distancia es importante en el plano internacional, por lo que respecta al acceso a los mercados mundiales, las divisiones asociadas con la impermeabilidad de las fronteras y las diferencias de monedas y reglamentos son un obstáculo más grave que la distancia. El hecho de tener cerca una economía grande y dinámica puede ayudar a los países más pequeños, especialmente en regiones alejadas de los mercados mundiales. Para las economías de otras regiones, como África central y Asia central, la integración internacional resulta especialmente difícil.

Por otro lado, el posible problema en cada una de estas escalas geográficas es el mismo: las

Cuadro 1. La densidad tiene la máxima importancia en el plano local, la distancia en el nacional y la división en el internacional

Unidad	Escala geográfica		
	Local Zona	Nacional País	Internacional Región
Ejemplos	Guangdong (178.000 km ²) Estado de Río de Janeiro (44.000 km ²) Estado de Lagos (3.600 km ²) Gran Cairo (86.000 km ²)	China (9,6 millones de km ²) Brasil (8,5 millones de km ²) Nigeria (933.000 km ²) Egipto, República Árabe de (995.000 km ²)	Asia oriental (15,9 millones de km ²) Suramérica (17,8 millones de km ²) África occidental (6,1 millones de km ²) África septentrional (6,0 millones de km ²)
Dimensión más importante	Densidad De los asentamientos rurales y urbanos	Distancia Entre zonas retrasadas y en vanguardia	División Entre países
Segunda dimensión más importante	Distancia Debida a la congestión	Densidad De población y pobreza en las zonas retrasadas	Distancia A los grandes mercados mundiales
Tercera dimensión más importante	División Entre asentamientos formales y barrios de tugurios	División Entre zonas dentro de los países	Densidad Ausencia de un gran país vecino

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: En todo el informe, “zonas” son espacios económicos próximos o unidades administrativas dentro de un país, como los estados o provincias, y “regiones” son agrupaciones de países basadas en la proximidad geográfica.

personas están en un lugar y la producción en otro. Los lugares atraen la producción y a las personas con diferentes ritmos, y estas diferencias determinan las disparidades geográficas en el ingreso. En las diferentes provincias, naciones y en el mundo en general, el desarrollo llega en oleadas y deja a su paso un paisaje económico disperejo: prosperidad en unos lugares, pobreza en otros.

El mundo no es plano

El desarrollo no es ni homogéneo ni lineal, en ninguna de las escalas geográficas. El crecimiento llega antes a algunos lugares que a otros. Las diferencias geográficas en los niveles de vida divergen antes de convergir, más rápidamente a escala local y con mayor lentitud a medida que se hacen sentir los efectos de la geografía. Estos datos sinópticos están basados en las experiencias de los países que han conseguido avanzar por el camino del desarrollo en los dos últimos siglos.

La producción económica está cada vez más concentrada

Conforme se desarrollan los países, las personas y las actividades económicas se van concentrando. De todas formas, la velocidad varía, de acuerdo con la escala espacial: las fuerzas económicas no actúan en un vacío geográfico. La concentración de las personas y la producción es especialmente rápida en el plano local, mientras que resulta particularmente lenta en el plano internacional.

- *La concentración es especialmente rápida en el plano local.* La forma más cómoda de medir la concentración económica es considerar la tasa de urbanización –el crecimiento de la densidad económica y de la población en ciudades y urbes. Gran parte de esta transformación geográfica se ha conseguido cuando los países alcanzan ingresos per cápita de unos US\$3.500, que representa aproximadamente el umbral para incluirse en el grupo de países de ingreso mediano-alto. La velocidad de esta transformación no es distinta de la que se observó en los países desarrollados de hoy cuando se transformaron en el pasado. De eso se deduce que todas las naciones deben gestionar un crecimiento rápido de las concentraciones urbanas cuando tienen todavía ingresos bajos e instituciones incipientes.
- *La concentración es más constante en el plano nacional.* En este caso, el mejor sistema de medición son los indicadores de desarrollo de las zonas: acumulación de la producción

y de las personas en las áreas más avanzadas. Una gran parte de esta transformación se ha conseguido, en general, cuando los países alcanzan ingresos per cápita de US\$10.000 a US\$11.000, aproximadamente el umbral para incluirse en el grupo de países de ingreso alto. Así ha ocurrido en los países con experiencias positivas de desarrollo. De eso se deduce que los países en desarrollo deben prever un recrudescimiento de las disparidades subnacionales en los ingresos y la producción cuando tienen todavía una infraestructura y unas instituciones insuficientemente desarrolladas.

- *La concentración es particularmente lenta en el plano internacional, y dura más tiempo.* La producción y la riqueza continúan concentrándose en los países que han superado los US\$25.000 de ingreso per cápita, que representa el tramo más alto de la distribución internacional del ingreso. Los vecinos de las naciones parecen crecer o estancarse juntos: la proximidad a la prosperidad ayuda, mientras que la proximidad a las naciones pobres perjudica. De eso se deduce que las estrategias de crecimiento para los países con desarrollo tardío no son las mismas que las que funcionaron antes para los que han alcanzado ya un nivel de ingresos altos; para los países en desarrollo de hoy, la integración económica con el resto del mundo –países vecinos y distantes– es todavía más fundamental.

La concentración local (en ciudades y grandes urbes) se produce con rapidez. En primer lugar veamos la concentración creciente de las personas en ciudades y grandes urbes. A medida que se desarrollan los países, la densidad económica de algunos lugares aumenta a medida que las personas se trasladan a las ciudades y grandes urbes o a sus proximidades (ver el gráfico 1, panel A). La proporción urbana de la población registra un fuerte aumento –desde aproximadamente el 10% al 50%–, cuando los países de ingreso bajo pasan al nivel de ingreso mediano-bajo, que es de unos US\$3.500. (Es difícil hacer comparaciones internacionales porque los países entienden de distinta manera el término “urbano”).³ Entre 2000 y 2005, el crecimiento medio de la población urbana en los países de ingreso bajo fue del 3% anual, más del doble que en los países de ingreso mediano y más de tres veces superior al de los países de ingreso alto. Algunas veces, eso puede significar el rápido crecimiento de una sola ciudad, como Bangkok (Tailandia), lo que produce una concentración todavía mayor.

La parte de los residentes urbanos en total del consumo de los hogares aumenta también. La población urbana de Malawi, Jordania y Panamá –países con PIB per cápita de aproximadamente US\$160, US\$1.600 y US\$5.600, respectivamente– representa el 36%, 63% y 80% del consumo agregado.

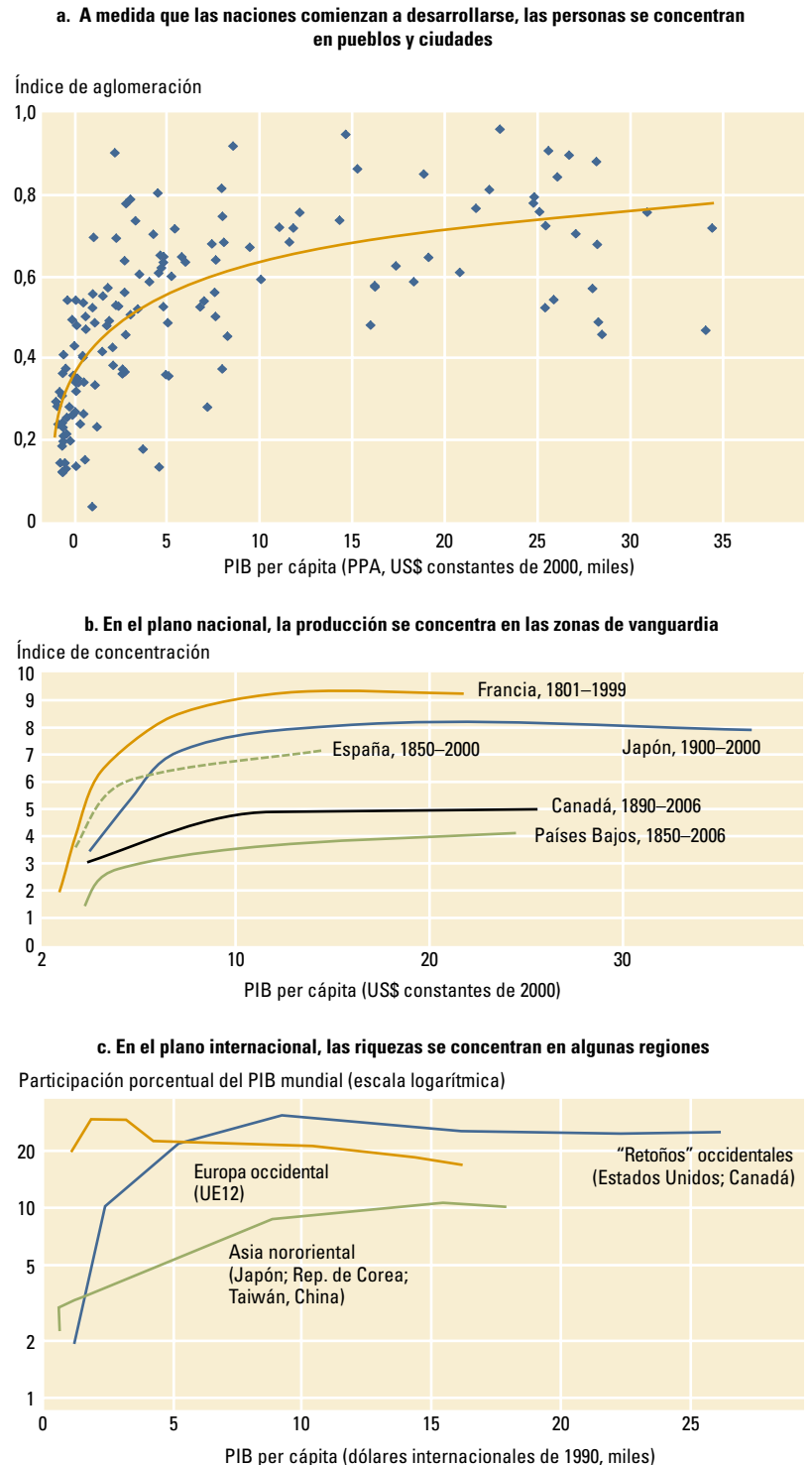
Estas transformaciones espaciales están estrechamente relacionadas con la transformación sectorial de países agrarios que se convierten en industriales y luego, en la economía posindustrial, dan mayor relieve a los servicios. Los países de alto ingreso de hoy registraron una carrera semejante hacia la urbanización cuando se industrializaron (ver el capítulo 1). Todas las pruebas indican que el paso de la agricultura a la industria se ve favorecido, no perjudicado, por una agricultura fuerte, que ayude a las ciudades y grandes urbes a prosperar⁴. Las personas se trasladan para mejorar sus condiciones de vida. Por otro lado, cuando la agricultura goza de buena salud, la migración permite una situación más desahogada no sólo a ellos, sino también a las aldeas que abandonan y a las ciudades en donde se asientan.

La concentración nacional se prolonga durante más tiempo. Lo que ocurre en las ciudades ocurre también en las diferentes zonas de un país, pero a un ritmo más lento. Con el desarrollo, las personas y la producción se concentran en algunas partes de los países, las zonas “adelantadas”. La densidad económica crece en esos lugares –Mármara en Turquía, por ejemplo–, mientras que los ingresos de los lugares económicamente distantes –como la Anatolia suroriental en el Este– pueden quedar muy rezagados. Esta concentración es difícil de cuantificar, pero parece que se frena o se detiene con ingresos per cápita de US\$10.000 a US\$15.000 (ver el gráfico 1, panel b).

Inicialmente, la concentración aumenta con rapidez. La parte del consumo total de las zonas adelantadas en los países con ingresos que oscilan entre los US\$500 y los US\$7.000 –Tayikistán, Mongolia, El Salvador y Argentina– pasa del 30% al 65%. Si se comparan las concentraciones del PIB en países con la misma superficie terrestre –República Democrática Popular de Laos, Ghana, Polonia y Noruega– pero con ingresos de US\$600 a US\$27.000, se observa que la concentración se intensifica a medida que aumentan los ingresos.

No hay nada nuevo en todo eso. La producción en las economías desarrolladas de hoy se fue concentrando cada vez más hasta que alcanzaron un nivel de ingresos altos. La concentración en la zona adelantada de Francia se cuadruplicó entre 1800 y 1960, y los ingresos franceses pasaron de US\$1.000 a US\$6.000.

Gráfico 1. En las tres escalas geográficas, las pautas de concentración de la actividad económica son semejantes



Fuente: Panel a: Equipo del IDM 2009. (Véase información más detallada en el capítulo 1); panel b: Equipo del IDM 2009. (Ver información más detallada en el capítulo 2); panel c: Equipo del IDM 2009. (Ver información más detallada en el capítulo 3).

No obstante, en un determinado momento, las naciones continúan siendo cada vez más ricas, pero no más concentradas –fenómeno que suele producirse cuando se incorporan a las filas de los países de ingreso alto. No hay ninguna razón para prever que las pautas sean muy diferentes en la actualidad (ver el capítulo 2).

La concentración internacional continúa durante algún tiempo. Se ha producido una concentración semejante de la masa económica en el plano internacional. Hoy, una cuarta parte del PIB mundial puede caber en una zona del tamaño de Camerún, y la mitad en una de las dimensiones de Argelia. En 1980, las proporciones correspondientes a la UE15, Norteamérica y Asia oriental sumaban el 70%; en 2000, el 83%⁵. Dentro de estas regiones, la actividad económica se fue concentrando en un reducido número de países antes de que comenzara a dispersarse. La proporción correspondiente a Francia, Alemania y el Reino Unido en el PIB regional de la UE15 subió a aproximadamente dos tercios en 1940, antes de descender a aproximadamente la mitad en nuestros días. En Asia oriental, la proporción de Japón en el PIB de la región ascendió al 83% en 1975 y luego bajó al 62% para el año 2000.

No hay ninguna razón para prever que, cuando prosperen, otras partes del mundo no registren estas mismas pautas: aumento de la concentración en algunos países, antes de que se produzca un desbordamiento en beneficio de sus vecinos (ver el capítulo 3).

Los niveles de vida divergen antes de convergir

Conforme aumentan los ingresos, los niveles de vida convergen entre los lugares donde se ha concentrado la masa económica y donde no ha ocurrido así, pero no antes de divergir.

- *El consumo esencial de los hogares es el primero en convergir.* Las diferencias entre el campo y la ciudad, en lo que respecta al consumo esencial de los hogares, disminuyen con bastante rapidez. Incluso en los países con una proporción urbana de aproximadamente el 50%-60%, estas diferencias pueden ser pequeñas. Las diferencias entre las zonas, en cuanto a las tasas de pobreza, son más persistentes, y las diferencias internacionales todavía más. Pero conforme se ha ido desarrollado el mundo, estas diferencias han disminuido en todas las escalas geográficas.
- *La siguiente convergencia tiene lugar en los servicios públicos básicos.* Las diferencias entre las zonas rurales y urbanas, en lo que respecta a educación básica, salud, agua potable y

saneamiento, persisten hasta que los países alcanzan un nivel de ingreso mediano-alto. Pero las divergencias dentro de cada ciudad, en lo que respecta a estos servicios –en forma especialmente sensible en los barrios de tugurios–, persisten mucho después de haberse alcanzado altos niveles de urbanización e ingresos de nivel mediano-alto.

- *Los últimos en convergir son los salarios y los ingresos.* De hecho, los salarios y los ingresos divergen entre las zonas retrasadas y avanzadas de un país a medida que sus niveles van pasando de un nivel bajo o a un nivel mediano-bajo, que es precisamente el mismo intervalo de ingreso per cápita necesario para que aumente la concentración territorial. Por otro lado, la divergencia mundial de los salarios y la riqueza parece continuar durante mucho más tiempo. En Asia oriental, los ingresos por cápita divergieron entre 1950 y 1970, mientras que Japón avanzaba con gran impulso. Luego, la prosperidad de Japón se desbordó hacia las zonas próximas y los ingresos convergieron, cuando comenzaron a prosperar los países de la región, que se integraron internacionalmente. Entre los países de Asia occidental, por el contrario, no hubo ninguna divergencia en los ingresos, como tampoco hubo un rápido crecimiento.

La convergencia de los niveles de vida, como la concentración de la actividad económica, avanza más rápidamente a escala geográfica local, mientras que el ritmo es especialmente lento en el plano internacional. Pero esto ocurre únicamente en las vecindades prósperas. Incluso en esos lugares, algunos indicadores del nivel de vida (como el consumo per cápita, la renta o los ingresos) tardan mucho en convergir, algunas veces incluso con una divergencia inicial (ver el gráfico 2). En otros casos, como en los indicadores de educación y salud, el proceso puede ser más rápido.

Localmente, la convergencia de los niveles de vida básicos comienza antes. Las diferencias entre la población urbana y rural en los niveles de consumo aumentan hasta que los países alcanzan un nivel de ingreso mediano-alto (ver el gráfico 2). Pero caen poco después, y resultan pequeñas incluso antes de que alcancen un nivel de ingreso alto, de aproximadamente US\$10.000 per cápita. El acceso al agua y el saneamiento en las zonas urbanas es más de un 25% superior en el caso de los países menos urbanizados. En cuanto a los países con tasas de urbanización de aproximadamente el 50%, como Argelia, Colombia y Sudáfrica, la disparidad de acceso se sitúa en torno al 15%. En

países como Brasil, Chile, Gabón y Jordania, la disparidad es inferior al 10%.

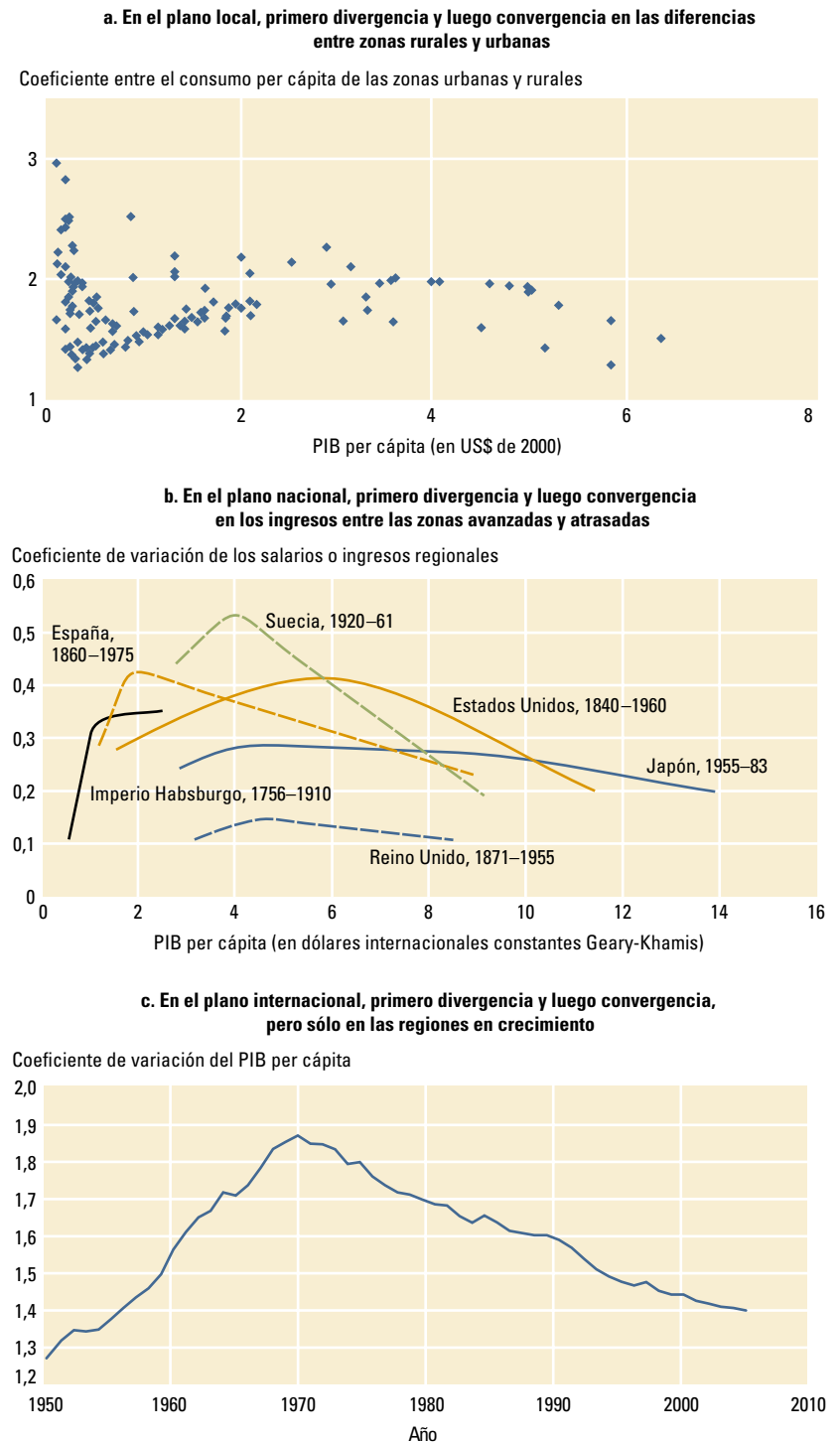
Esta pauta se observa también dentro de los países. Las provincias que son más prósperas y urbanizadas tienen menos diferencias de nivel de vida entre la población rural y urbana. Así ocurre incluso en países con bajos niveles de ingreso, como China, India y Filipinas. No obstante, dentro de las zonas muy urbanizadas, las diferencias en los niveles de vida básicos, como las relativas al saneamiento y las escuelas, suelen perdurar. A pesar de los mejores esfuerzos de los gobiernos, por ejemplo, los barrios de tugurios forman parte del paisaje urbano de los países mucho después de que hayan alcanzado niveles de ingreso elevados. Es frecuente que un tercio de la población de las ciudades en desarrollo viva en ese tipo de barrios.

En el plano nacional, la divergencia en los niveles de vida se produce con rapidez, pero la convergencia es más lenta. En los primeros niveles de ingreso, las disparidades entre diferentes provincias o zonas, en lo que respecta a los niveles de vida básicos, pueden ser pequeñas, pero aumentan rápidamente a medida que crecen los países. Por ejemplo, en Camboya, país de ingreso bajo, la diferencia entre las zonas avanzadas y las zonas retrasadas en el consumo de hogares que, por lo demás, serían semejantes es de casi el 90%. En Argentina, país de ingreso mediano, la diferencia es del 50%, mientras que en el Canadá actual es de sólo el 20%. En los países de rápido crecimiento de Asia oriental y Europa oriental, por ejemplo, estas diferencias han aumentado con rapidez.

Algunos países, como Chile, han representado la excepción. Entre 1960 y 2000, Chile registró una convergencia geográfica, mientras que su PIB per cápita se duplicó con creces, hasta situarse en torno a US\$10.500. En Colombia, el coeficiente del PIB entre la zona avanzada de Bogotá y la zona atrasada de Choco bajó de 10 a 3 entre 1950 y 1990. Menos excepcional resulta la convergencia de la pobreza, la salud básica, la nutrición y la educación entre las zonas dentro de cada país. Los países de rápido crecimiento de todo el mundo han podido traducir rápidamente el progreso económico en equidad espacial en estos niveles de vida más básicos.

En el plano internacional, la divergencia de ingresos continúa durante algún tiempo, mientras que la convergencia es especialmente lenta. El PIB per cápita mundial se ha multiplicado casi por diez desde 1820. La esperanza de vida se ha duplicado. Las tasas de alfabetización han subido de menos del 20% a más del 80%. Pero estos progresos no se han distribuido en forma homogénea. Europa y sus retoños –Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos– y,

Gráfico 2. En las tres escalas geográficas, las pautas de convergencia de los niveles de vida son semejantes



Fuente: Panel a: Estimaciones del equipo del IDM 2009 a partir de más de 120 encuestas de hogares en más de 75 países; panel b: Equipo del IDM 2009. (Ver el capítulo 2); panel c: Equipo del IDM 2009. (Ver el capítulo 3).

más recientemente, Japón y sus países vecinos han registrado enormes aumentos en los ingresos y los niveles de vida.

En lo que respecta a los ingresos, la convergencia ha tenido lugar únicamente en las regiones de crecimiento más rápido del mundo. La pauta ha sido desigual dentro de esos países: algunos de ellos ocupan posiciones de liderazgo, lo que genera divergencia entre los vecinos, y luego parece que el crecimiento se contagia a éstos. En otras regiones, como en Asia occidental, no hay divergencia ninguna: poco consuelo, ya que estas regiones han caído por debajo de Europa, los reñones europeos y Japón. La importancia de los vecinos se observa en forma especialmente gráfica en una comparación de las naciones del cono sur de América Latina –Argentina, Brasil, Chile y Uruguay– con Italia, Portugal y España, en Europa meridional. Entre 1950 y 2006, la convergencia creció a un ritmo del 1% anual en Europa meridional, y de sólo el 0,3% en Suramérica.

A diferencia de lo que ocurre con los ingresos, la desigualdad mundial en el acceso a los niveles de vida básicos –esperanza de vida y educación– ha descendido desde 1930. Estas mejoras han acelerado su ritmo desde 1960 y se han compartido entre todas las regiones.

El mundo es hoy diferente, pero el pasado nos ofrece enseñanzas útiles

Las pautas generales de concentración y convergencia serán probablemente las mismas para los países en desarrollo de la actualidad que para los que emprendieron ese camino inicialmente. Por otro lado, hay algunas diferencias debidas a razones de carácter tecnológico y político.

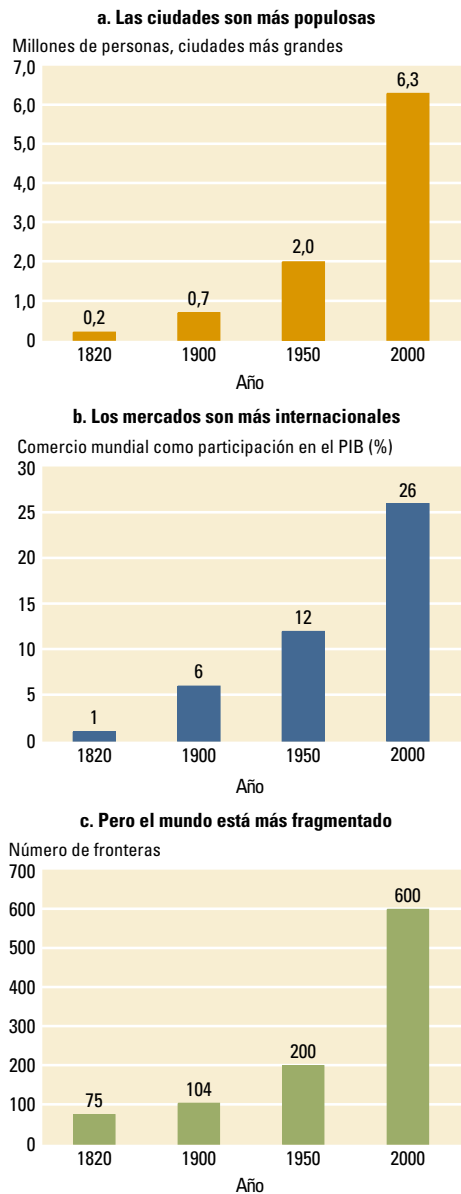
Ciudades más grandes. Gracias a la mejora de la medicina y el transporte, el mundo está ahora más poblado y las ciudades son mucho mayores. Entre 1985 y 2005, la población urbana de los países en desarrollo creció más de 8,3 millones de personas al año, aumento casi tres veces superior al de los actuales países de ingreso alto entre 1880 y 1900 (3 millones), fechas en que sus ingresos eran comparables. No obstante, si se excluyen China e India, el aumento anual es de menos de 4,5 millones, aproximadamente un 50% más que hace un siglo. La principal diferencia es que las mayores urbes del mundo son hoy mucho mayores. Londres tenía menos de 7 millones de habitantes en 1990. La mayor ciudad de los países de ingreso bajo de hoy día (Mumbai) es tres veces mayor. Lo mismo cabe decir de México, la mayor ciudad de los países de ingreso mediano. El tamaño medio de las 100 mayores ciudades del mundo es ahora casi 10 veces mayor que en 1900 (ver el gráfico 3, panel a), y casi dos tercios de estas ciudades se encuentran en países en desarrollo.

Mercados más amplios. Debido a los avances de la tecnología de las comunicaciones y el transporte, el concepto de los mercados es más mundial. El comercio mundial en proporción de la producción es ahora más del 25%, casi cinco veces más que en 1900 (ver el gráfico 3, panel b). La apertura al comercio y a los flujos de capital extranjeros que hace que los mercados sean más mundiales determina también que las divergencias subnacionales en el nivel de ingresos sean mayores y que perduren durante más tiempo en los países en desarrollo de nuestros días. No todas las partes de un país están igualmente preparadas para acceder a los mercados mundiales, y los lugares costeros y económicamente densos se encuentran en mejor situación. El PIB per cápita de China en 2007 era igual que el de Gran Bretaña en 1911. Shanghai, zona avanzada de China, tiene actualmente un PIB per cápita igual al de Gran Bretaña en 1988, mientras que la zona retrasada de Guizhou está más próxima a Gran Bretaña en 1930. Las razones son el tamaño de China, la apertura de su zona costera al comercio mundial y la ubicación de Shanghai en la costa.

Más fronteras. Mientras que los mercados son cada vez más internacionales debido a las mejoras en el transporte y las comunicaciones, el mundo está más fragmentado políticamente. En 1900, había unas 100 fronteras internacionales (ver el gráfico 3). Hoy, hay más de 600, debido a que las naciones de Asia y África se independizaron de los colonizadores europeos, y la Unión Soviética y otros países comunistas se dividieron en naciones más pequeñas. La fragmentación del mundo en un número mayor de naciones significa que los mercados nacionales son más pequeños. Al mismo tiempo, ha crecido el potencial de acceso a los mercados extranjeros. En cualquier caso, la mayor facilidad de atravesar las fronteras entre los países genera mayores beneficios para los productores y los trabajadores.

¿Significan estas diferencias en la tecnología que las enseñanzas del pasado no son válidas? ¿Son las ciudades de los países en desarrollo demasiado grandes y harían mejor estos países en desacelerar la urbanización? ¿Deberían preocuparse más los países en desarrollo de hoy por las disparidades regionales en la producción y los ingresos que los países desarrollados, cuando se encontraban en una fase comparable de desarrollo? ¿Es más fácil hoy para todos los países en desarrollo tener acceso a los mercados mundiales y compensar las desventajas asociadas con una mayor fragmentación? En este Informe se explica por qué la respuesta a todas estas preguntas es negativa.

Gráfico 3. Los países con desarrollo más tardío se encuentran ante un mundo diferente



Fuente: Equipo del IDM 2009.

Los mercados configuran el paisaje económico

La creciente densidad de los asentamientos humanos, las migraciones de trabajadores y empresarios para recortar la distancia a los mercados y la reducción de las divisiones debidas a las diferencias en las monedas y convenciones entre países son elementos fundamentales para un desarrollo económico eficaz. Las transformaciones espaciales, a lo largo de estas tres dimensiones –densidad, distancia y división–, han sido especialmente llamativas en Japón, Norteamérica y Europa occidental. Los movimientos rápidos y frecuentes de personas y

productos han hecho posible que Norteamérica, Europa occidental y Asia nororiental concentren aproximadamente tres cuartas partes de la producción mundial con menos de una sexta parte de la población total.

Las mismas fuerzas de mercado –*aglomeración, migración y especialización*– están transformando el paisaje económico de los países que avanzan con mayor rapidez hacia el desarrollo, y lo están haciendo en formas semejantes por su alcance y rapidez. Las ciudades en crecimiento, la población móvil y el comercio dinámico han sido los catalizadores del progreso en el mundo desarrollado durante los dos últimos siglos. Ahora, estas fuerzas están impulsando los lugares más dinámicos del mundo en desarrollo.

El mundo de las “economías de aglomeración”

Un viaje por la Carretera Nacional 321 Este desde Chengdu, en la provincia de Sichuan, hasta Shenzhen, en Guangdong, es un recorrido a través del desarrollo económico. Los trabajadores migrantes que recorren estas carreteras dejan muchas veces atrás a sus familias. Pero las ayudan también a liberarse de la pobreza y están introduciendo a China en las filas de los países de ingreso mediano. Cuando se desplazan hacia el este, abandonan un mundo agrario en donde el hecho de trabajar junto a otros les aporta pocos beneficios, y acceden al mundo de las “economías de la aglomeración”, donde la proximidad a otras personas produce inmensos beneficios.

Shenzhen atrae a jóvenes trabajadores –el 90% de sus 8 millones de residentes están en edad de trabajar. Se especializa en productos electrónicos. Pero los fabrica en cantidades enormes. En 2006, sus exportaciones fueron superiores a las de la India, lo que hace de su puerto el cuarto con mayor actividad del mundo. Impulsada por las fuerzas de la aglomeración, la migración y la especialización, y con ayuda de su proximidad a Hong Kong (China), Shenzhen ha sido la ciudad de más rápido crecimiento de China desde 1979, cuando fue designada como zona económica especial.

Esta historia se está reproduciendo en la India. En 1990, Sripurumbudur era conocido sobre todo por ser el lugar donde fue asesinado el primer ministro Rajiv Gandhi. En 2006, su viuda, Sonia Gandhi, observaba cómo la fábrica de teléfonos de Nokia presentaba su auricular número 20 millones⁶. La fábrica no había comenzado su producción hasta comienzos de ese mismo año. Sripurumbudur, que no tiene ni la condición administrativa favorable de Shenzhen ni su infraestructura, puede estar

en camino de convertirse en un centro nacional, y quizá incluso regional, de productos electrónicos. La clave es la proximidad de la ciudad a Chennai, lo mismo que en Shenzhen la proximidad a Hong Kong (China) fue un factor decisivo para su crecimiento.

En 1965, cuando Singapur obtuvo la independencia, no tenía en sus cercanías ningún lugar próspero ni pacífico. Se encontraba entre Malasia e Indonesia, dos países pobres, devastados por la guerra entre los colonizadores. Tres cuartas partes de la población vivían en apartamentos de ínfima calidad. En 1980, Singapur había conseguido la industrialización, basada sobre todo en la electrónica, en forma muy semejante a lo que está ocurriendo ahora en Shenzhen. En 1986, era el puerto de contenedores más activo del mundo y el centro financiero de Asia sudoriental. Al mismo tiempo, había instituido mercados inmobiliarios, construido una infraestructura eficiente de transporte y adoptado medidas para mejorar la vivienda, lo que le había permitido transformar sus barrios de tugurios. La prosperidad se contagió a Malasia, país vecino. A su vez, la prosperidad de Malasia impulsada por las manufacturas ayudó a más de 2 millones de indonesios que acudieron para ocupar empleos en la construcción y los servicios. Los hombres de negocios de Singapur vuelan por toda Asia, impulsando el crecimiento en lugares más alejados que Shenzhen y Sriperumbudur. El “puntito rojo” en un mapa –como lo designó despectivamente el presidente de un país vecino⁷– se ha transformado, ha integrado a sus vecinos y se ha adelantado a Gran Bretaña, su antigua colonizadora (ver el mapa 2).

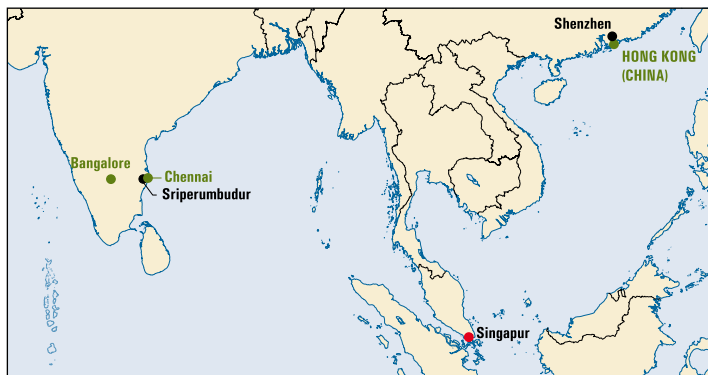
Singapur, Shenzhen y Sriperumbudur demuestran de qué manera las economías de escala en la producción, los movimientos de la mano de obra y el capital y la caída de los costos del transporte se interrelacionan para producir un rápido crecimiento económico, en ciudades y

países tanto grandes como pequeños. Éstos son el motor de toda economía, con una función tan importante en la prosperidad y la lucha contra la pobreza que constituyen el tema de los tres primeros capítulos del texto de economía más influyente jamás escrito, *La riqueza de las naciones*, de Adam Smith.

Las economías de escala subrayadas por Smith pueden clasificarse en tres tipos: las que son exclusivas de las empresas, las compartidas por las empresas del mismo sector y lugar, y las que están a disposición de los productores de una zona urbana más amplia:

- Sriperumbudur, con menos de 17.000 habitantes, era lo bastante grande como para que Hyundai estableciera allí una gran fábrica en 1999. Para 2006, la ciudad había ayudado a Hyundai a producir un millón de automóviles. Los servicios de educación básica y salud, la proximidad a un puerto y la infraestructura básica era todo lo que se necesitaba para facilitar las economías de escala en la fábrica. Las pruebas revelan que las economías de escala internas son elevadas en industrias pesadas como los astilleros, y bajas en industrias ligeras como las prendas de vestir. La ciudad cuenta con un número suficiente de trabajadores para poder lograr un ajuste entre trabajadores y empleos en grandes fábricas. Por eso, las ciudades como Sriperumbudur son lo bastante grandes para facilitar las *economías internas*.
- La Región económica especial de Shenzhen –con una superficie de sólo 300 km² pero una población de casi 3 millones– es la sede de una próspera industria electrónica. Con un suministro disponible de jóvenes trabajadores especializados y semiespecializados, esta zona está invirtiendo en mejorar los servicios de educación e investigación para garantizar que la ciudad ofrezca lo que la industria necesita. Recibe insumos intermedios y envía productos finales. Comparte algunas instalaciones muy costosas, como puertos de contenedores con tecnología de vanguardia y centros de convenciones, y ofrece los trabajadores necesarios para el número creciente de empleos creados gracias a la rápida expansión de las operaciones de las empresas. La proximidad a Hong Kong (China) ofrece acceso al financiamiento, aunque Shenzhen cuenta con un sector financiero en rápida expansión. Por otro lado, la competencia por los clientes entre los múltiples abastecedores de insumos permite reducir costos. Esta zona merece especial renombre por lo que, en la jerga económica, se conoce como *economías de localización*.

Mapa 2. Asentamientos de distintos tamaños facilitan diferentes economías de escala



Fuente: Equipo del IDM 2009.

- Singapur ha atravesado estas etapas y ahora es uno de los principales centros de comercio del mundo. Gracias a su entorno económico estable, sus excelentes vínculos de transporte, su habitabilidad y su eficiencia financiera, ofrece servicios a toda la región de Asia y el Pacífico. Estos servicios son utilizados por una gran variedad de sectores, desde el transporte marítimo hasta las manufacturas, la educación, las finanzas, los seguros y los servicios inmobiliarios. Prosperan gracias a la densidad económica. Con menos de 5 millones de personas concentradas en menos de 700 km² de espacio, Singapur es el país más densamente poblado del mundo. En 2006, sus exportaciones de US\$300.000 millones alcanzarían un nivel próximo a las de la Federación de Rusia, que tiene más de 16 millones de km². La diversidad de Singapur facilita el intercambio, las correspondencias y el aprendizaje, que constituyen lo que los economistas llaman *economías de urbanización*.

En la mayoría de los países, estas ciudades y grandes urbes coexisten. El estado de Río de Janeiro, en Brasil, tiene unos 14,5 millones de habitantes. Volta Redonda, no muy lejos de la ciudad de Río, suministraba originalmente bienes y servicios sólo para atender las necesidades de CSM, la mayor planta siderúrgica de América Latina. Duque de Caixas, a unos 15 km de Río, atiende las necesidades de una industria de productos petroquímicos. Y la diversificada metrópolis de Río de Janeiro, con unos 6 millones de personas, presta servicios financieros a los asentamientos que la rodean. Además, junto con otras metrópolis como São Paulo, Río conecta a Brasil con el resto de América Latina y el mundo. La pauta es tan familiar, que representa casi una ley de la economía urbana.

Las funciones y fortunas de los asentamientos están mutuamente vinculadas. Los lugares industrializados son diferentes de sus predecesores agrarios no sólo porque están más concentrados, sino también porque están más especializados. Las ciudades más grandes pueden ser las más indicadas para las empresas que comienzan, y las de menor tamaño podrían ofrecer las mejores condiciones para las que están ya más arraigadas. En la agricultura, el lugar de la siembra y la recolección es el mismo. No ocurre así con la industria ni con los servicios ofrecidos a las empresas. El descenso de los costos del transporte y las comunicaciones permite a las empresas separar espacialmente la siembra y la recolección. Los productos pueden diseñarse y financiarse en grandes urbes, y producirse en pequeñas ciudades.

A medida que las empresas se adaptan a las cambiantes condiciones del mercado, los lugares deben realizar diferentes funciones o corren peligro de decaer. El más inmóvil de todos los insumos de la producción –la tierra– debe ser móvil entre usos diferentes. El acceso a los océanos y los ríos podría ser la razón por la cual se coloniza un lugar, pero la flexibilidad de sus mercados de tierras determinará en gran medida su nivel de crecimiento. Los gobiernos quizá no sean los más indicados para elegir los lugares que van a prosperar. Pero la forma como instituyan los reglamentos, creen la infraestructura e intervengan para conseguir un *uso de la tierra* eficiente decidirá el ritmo de la prosperidad para cuantos se encuentren en sus proximidades.

Según qué tipo de economías de aglomeración consigan, los lugares pueden ser grandes o pequeños. La función es mucho más importante que el tamaño. Por otro lado, una localización más alejada de la densidad económica generalmente reduce la productividad. La duplicación de esta distancia en Brasil aparentemente reduce la productividad un 15% y los beneficios un 6%. Una mejor infraestructura reduce la distancia económica. No obstante, para los trabajadores y los empresarios de un país en desarrollo, la forma más natural de acortar esta distancia es aproximarse.

Migración para aprovecharse de la proximidad

Las economías de la aglomeración ejercen atracción sobre las personas y las finanzas. Hoy, el capital suele recorrer grandes distancias para aprovechar las oportunidades de beneficio. Las personas también se trasladan, pero lo hacen con mayor rapidez hacia aglomeraciones próximas que a las que se encuentran muy lejanas. Una vez que las fábricas y las personas llegan a un lugar, otros siguen su ejemplo.

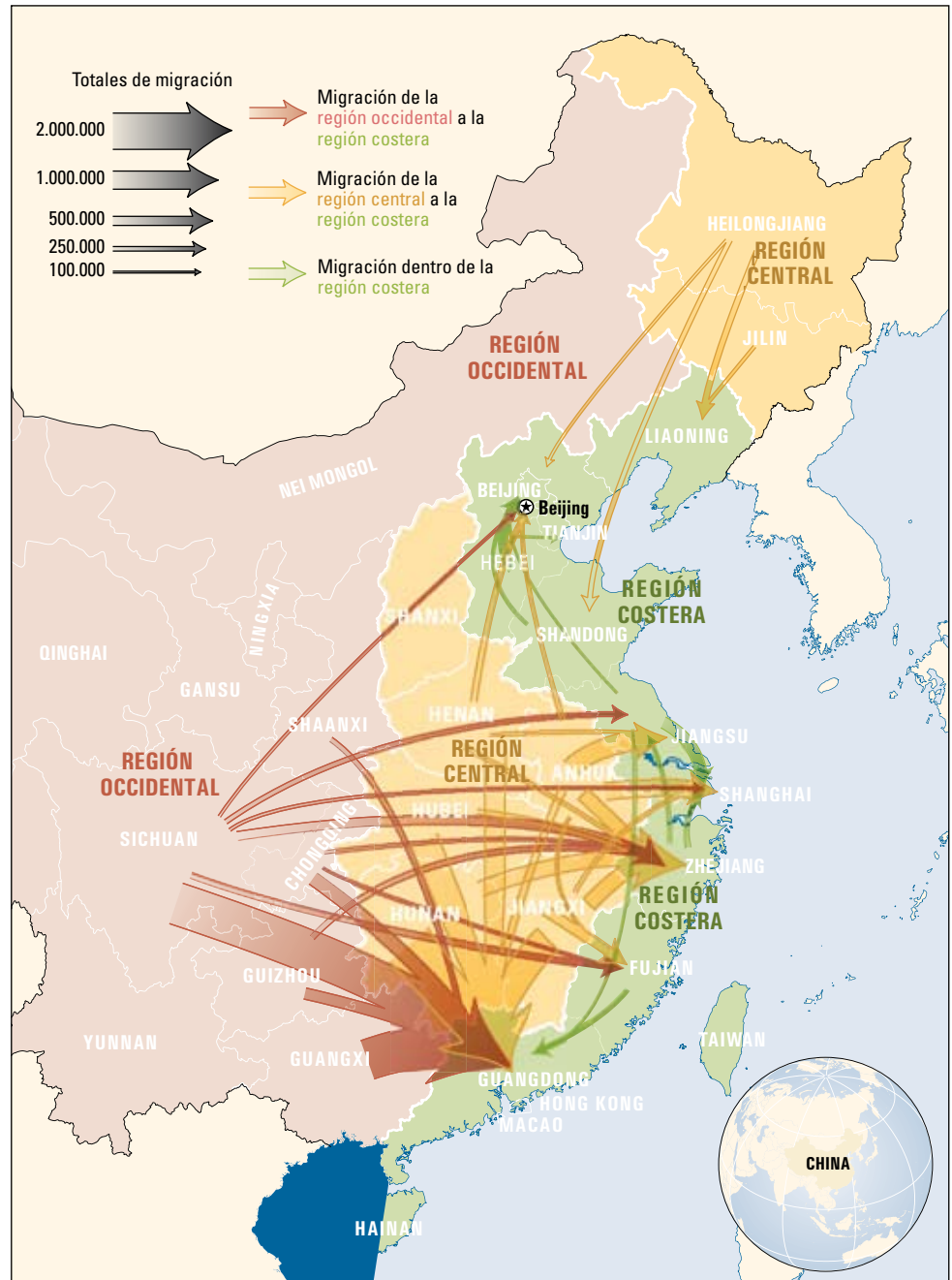
- Localmente, el movimiento hacia la densidad es veloz en los países de crecimiento acelerado, y se pone de manifiesto en una migración rápida del campo a la ciudad asociada al paso de la agricultura a la industria. Durante el período de crecimiento de la República de Corea entre 1970 y 1995, la proporción urbana de la población se cuadruplicó, hasta alcanzar el 82%, y la migración representó más de la mitad del aumento en los decenios de 1960 y 1970.
- A escala nacional, los trabajadores se trasladan para reducir la distancia a los mercados en los lugares prósperos. Aproximadamente 3 millones de personas se trasladaron en la

segunda mitad del decenio de 1990 desde los estados retrasados de Bihar y Uttar Pradesh, en la India, a la zona avanzada de Maharashtra y al próspero Punjab. En Vietnam, país mucho más pequeño, más de 4 millones de personas migraron internamente durante el mismo período.

- En el plano internacional, la migración regional es una parte considerable de la

movilidad laboral. La migración entre vecinos es considerable. Costa de Marfil, India y la República Islámica del Irán han figurado entre los principales destinos de sus vecinos. Alemania, Italia y el Reino Unido figuran todavía entre los 10 primeros países de origen. La migración interregional, en cambio, es lenta. Menos de 200 millones de los 6.700 millones de personas del mundo

Mapa 3. Migrar para reducir la distancia a la densidad. A pesar de los obstáculos, los trabajadores chinos han migrado por millones



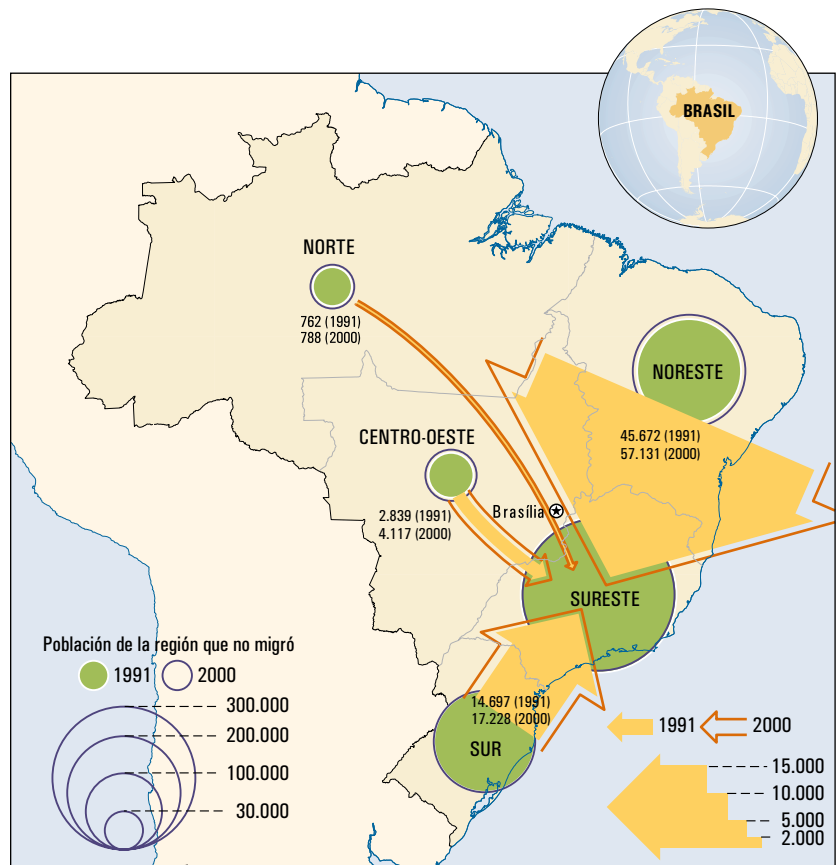
Fuente: Huang y Luo 2008, con datos del censo de población de China.

viven fuera de su región de nacimiento. Y sólo 2 millones de personas se trasladan cada año de los países pobres a los países desarrollados, y la mitad de esos tiene como destino los Estados Unidos.

No es probable que esta suma aumente, aun cuando los beneficios de una mayor migración de los países en desarrollo a los países desarrollados son considerables⁸. La migración internacional ha sido importante en el pasado: nada menos que el 20% de los europeos emigraron a nuevas tierras en las Américas, Australia y Sudáfrica. Hoy, estos movimientos se han desacelerado. Sólo 500.000 chinos emigraron al extranjero en 2005. Por otro lado, la migración interna se ha recuperado en el mundo en desarrollo. Más de 150 millones de personas se trasladaron internamente en China a pesar de las restricciones (ver el mapa 3). En los años de fuerte crecimiento de Brasil, en los decenios de 1960 y 1970, casi 40 millones de personas abandonaron el campo para dirigirse a las ciudades; incluso hoy, los jóvenes trabajadores migran en gran número (ver el mapa 4). La migración interna numerosa no es un fenómeno nuevo. Entre 1820 y 2000, los ingresos per cápita de los Estados Unidos se multiplicaron por 25, y los americanos consiguieron la reputación de ser uno de los pueblos con mayor movilidad del mundo. En Japón, la migración interna alcanzó un máximo en el decenio de 1960, mientras que el país crecía hasta convertirse en la segunda mayor economía mundial.

A pesar de las agresivas políticas de desarrollo de zonas, 1,7 millones de personas –más mujeres que hombres– han abandonado la Alemania Oriental para dirigirse a la Occidental, lo que ha ayudado a conseguir una mayor

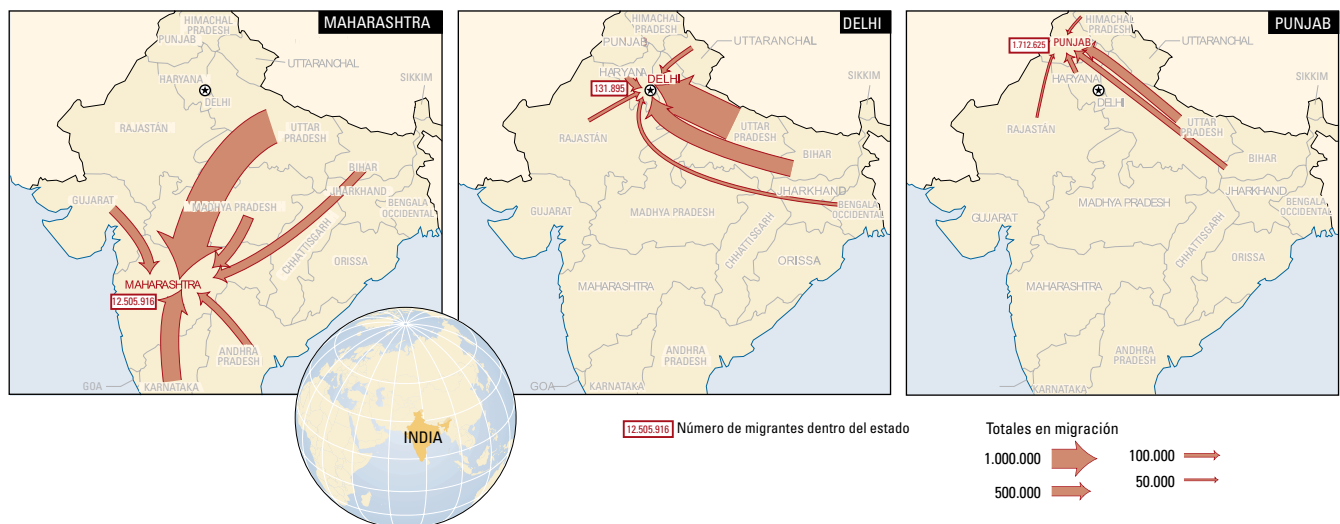
Mapa 4. Migrar reduce la distancia a la densidad: Los trabajadores jóvenes del Brasil se desplazan por millares con el fin de aproximarse a la densidad económica



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en datos del censo del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

igualdad en los ingresos. Desde la transición a las economías de mercado, las empresas y las personas han elegido los lugares más aptos para la producción. Más de un millón de personas

Mapa 5. Migrar para reducir la distancia a la densidad: la migración en India ha sido menos frenética



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en datos del censo de India.

–aproximadamente el 12% de los residentes– se han trasladado de Siberia y el norte y el extremo oriente de Rusia al occidente del país.

África occidental ha respaldado la movilidad laboral regional mediante la cooperación institucional. No obstante, el África independiente está en general menos integrada. Los africanos –en particular los más especializados– abandonan el continente buscando, y consiguiendo de hecho, mayores beneficios en el Norte. Otras partes del mundo revelan cómo hacer frente a esta fuga de cerebros. Los trabajadores instruidos son atraídos hacia los lugares donde se agrupan otros trabajadores especializados. Eso redundaría en beneficio de ambos lugares. Pero cuando las personas se sienten desplazadas por la falta de seguridad o de servicios básicos, la migración es beneficiosa para el migrante, pero no siempre para la nación. El efecto atracción resulta más beneficioso que el efecto rechazo, pero ambos son difíciles de detener o desacelerar. Las autoridades se están convenciendo de que el desafío no está en cómo impedir que las personas se trasladen, sino más bien en evitar que lo hagan por razones equivocadas.

China es un ejemplo ilustrativo de los beneficios. Con excepción de un breve período durante la Revolución Cultural, este país ha tratado bien a su diáspora, reconociendo sus derechos y respetándolos⁹. Internamente, sus políticas han conocido altibajos, pero ahora, en vez de desalentar los desplazamientos tratan de ofrecer servicios básicos a las personas allí donde viven. Estas políticas están produciendo dividendos. En un momento en que millones de migrantes chinos se están trasladando a la costa, muchos de los 57 millones de chinos en el extranjero están haciendo llegar recursos financieros y conocimientos especializados a algunos de esos lugares. Los migrantes internos e internacionales se están uniendo y la forma como lo hacen no es accidental. La disponibilidad de los chinos a trasladarse –abandonando el país por otros lugares del mundo con el fin de eludir la guerra y la miseria en la primera parte del siglo XX, y luego aportar medios financieros y conocimientos técnicos a la China costera durante el último cuarto de siglo– promete aportar a Asia suroriental una “inversión de la fortuna” que podría rivalizar con la del noreste de los Estados Unidos (*ver Geografía en movimiento: superar la distancia en Norteamérica*).

Los países no prosperan sin una población móvil. De hecho, la capacidad de las personas de trasladarse parece ser una manera válida de calibrar su potencial económico, y la disponibilidad a migrar parece ser un indicador de su deseo de avanzar. Los gobiernos deben facilitar la *movilidad laboral*. Durante decenios después de

la independencia, India trató a sus 40 millones de migrantes como “indios innecesarios”. Alentados por un cambio de actitud registrado desde el decenio de 1990, los indios expatriados están aproximando lugares distantes como Bangalore e Hyderabad a los mercados mundiales, lo mismo que los chinos residentes en otros países hicieron con Shanghai y Guangzhou más de un decenio antes. La caída de los costos del transporte y las comunicaciones han ayudado enormemente.

Especialización y comercio a medida que disminuyen los costos del transporte

Los costos del transporte y las comunicaciones han caído muy rápidamente a lo largo del pasado siglo, en particular en los últimos 50 años. Desde los años setenta, los costos del transporte de carga por ferrocarril se han reducido a la mitad. Los del transporte por carretera, a pesar del aumento de los costos de la energía y de los salarios, han disminuido aproximadamente un 40%. En lo que respecta al transporte de carga aéreo en todo el mundo, el precio ha descendido a aproximadamente el 6% de su nivel de 1955. El precio de los servicios de transporte no regulares es la mitad del de 1960. Una llamada telefónica de tres minutos desde Nueva York hasta Londres costaba casi US\$300 en 1931. Hoy, la misma llamada puede hacerse por sólo unos centavos.

Debido a la caída de los costos del transporte interno, la producción económica debería haberse distribuido en forma más homogénea dentro de los países. A raíz de la caída de los costos del transporte y de las comunicaciones en el plano internacional, los países deberían haber incrementado su comercio con los interlocutores distantes. Ha ocurrido exactamente al revés. La caída de los costos del transporte ha coincidido con una mayor concentración económica dentro de los países. Y si bien los países mantienen ahora un comercio más intenso con todos –las exportaciones en proporción de la producción mundial se cuadruplicaron hasta alcanzar el 25% en los tres últimos decenios–, el comercio con los *vecinos* fue cada vez más importante.

¿Por qué ha ocurrido esto? La respuesta está en la creciente importancia de las economías de escala en la producción y el transporte (*ver el capítulo 6*). La caída de los costos del transporte ha hecho posible una mayor especialización y transformado radicalmente la ubicación de las empresas y el carácter del comercio. Debido a los altos costos de transporte, las empresas tenían que situarse cerca de los consumidores. Al caer esos costos, pueden valerse de las economías de escala internas, locales y urbanas, y transportar los productos hasta los consumi-

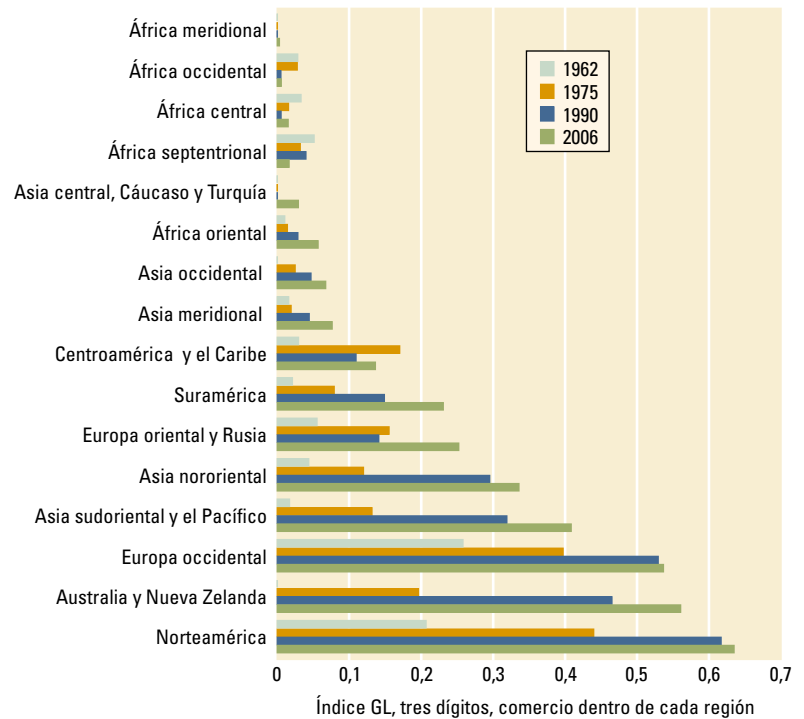
dores. En el plano internacional, ha ocurrido lo mismo. Cuando los precios del transporte eran elevados, Inglaterra importaba únicamente lo que no podía cultivar o producir con un costo razonable: especias de la India y carne de Argentina, a cambio de textiles y porcelana británica. Al caer los costos del transporte, importó más especias y carne. Pero también aumentó su relación comercial con Francia y Alemania: whisky escocés a cambio de vino francés, cerveza inglesa por cerveza alemana. El comercio para atender las necesidades básicas se vio acompañado y, pronto, superado por el comercio para satisfacer caprichos personales.

La disminución de los costos del transporte y las comunicaciones ha hecho que el mundo sea más pequeño. Pero también ha hecho que la actividad económica esté más geográficamente concentrada:

- En el plano local, gracias a la caída de los costos de los desplazamientos cotidianos y a un mayor potencial de aprovechar las economías de escala, las ciudades y grandes urbes pueden ahora ser mayores y tener mayor densidad de población.
- En el plano nacional, a medida que las zonas avanzadas y retrasadas de cada país se van conectando con modalidades más adecuadas de transporte, la producción se concentra más en las zonas económicamente más densas para aprovechar las economías de la aglomeración.
- En el plano internacional, los países que han conseguido una mayor reducción de los costos del transporte son los que se han beneficiado más del aumento del comercio. La mayor especialización ha hecho que estos países sean todavía más competitivos, concentrando su comercio y riqueza en algunas partes del mundo.

Las economías de escala son también evidentes en el sector del transporte. Más comercio significa menos costo de transporte, que a su vez significa más comercio. Así ocurre especialmente en el comercio intrasectorial, que ha sido la parte del comercio internacional con un crecimiento más rápido durante el último medio siglo. Desde 1960, la parte de este comercio en el total mundial se ha duplicado, pasando del 27% al 54%. El comercio intrasectorial dentro de las diferentes regiones es escaso en la mayoría de ellas y elevado en algunas. Es prácticamente nulo en África central, Asia central, Asia oriental, África septentrional, Asia meridional y África meridional. Es especialmente intenso en Australia, Asia oriental, Nueva Zelanda, Norteamérica y Europa occidental (ver el gráfico 4).

Gráfico 4. El comercio intrasectorial es elevado en Asia oriental, Norteamérica, Oceanía y Europa occidental



Fuente: Brühlhart 2008, para este Informe.

Nota: El índice Grubel-Lloyd (GL) es la fracción del comercio total registrada por el comercio intrasectorial.

La cooperación regional ha avanzado mucho más rápidamente y ha llegado más lejos en estas partes del mundo, lo que explica por qué ha disminuido la fricción de las fronteras en el comercio. Gracias a una integración más profunda, la parte intrarregional del comercio en la Unión Europea ha subido por encima del 60% (ver *Geografía en Movimiento: Superar la división en Europa Occidental*). En Asia oriental, la región de crecimiento más rápido, la parte del comercio regional es ahora superior al 55% (ver *Geografía en Movimiento: Distancia y división en Asia oriental*).

El desarrollo en un mundo de mayor especialización y concentración representa un desafío todavía mayor. Los países en desarrollo tienen costos de transporte más elevados y mercados pequeños, que no favorecen la especialización. No obstante, varios países –sobre todo en Asia oriental– han demostrado que estos mercados son accesibles para los países de ingreso bajo. La respuesta está en el componente de crecimiento más rápido del comercio intrasectorial: el comercio de “insumos intermedios” de la producción (ver el recuadro 3).

En la agricultura, la industria y los servicios, el potencial de fragmentar la producción es casi ilimitado. Tailandia quizá no pueda producir un

Recuadro 3. Comercio intrasectorial e insumos intermedios

Más de la mitad del comercio mundial actual es comercio intrasectorial, en donde intervienen ramas de producción clasificadas en 177 categorías (3 dígitos), frente a aproximadamente una cuarta parte en 1962. Por eso, los países son cada vez más semejantes en sus estructuras económicas. Este comercio está formado por mercancías finales e intermedias, que

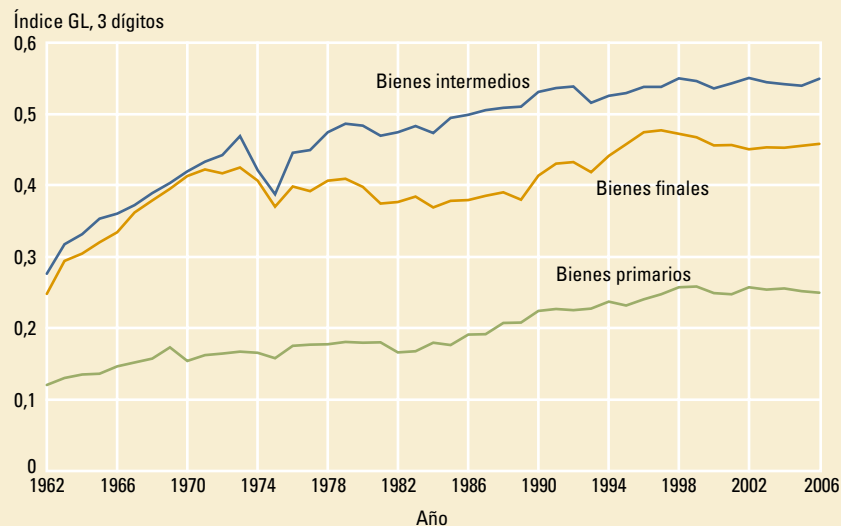
en ambos casos han crecido considerablemente durante los últimos 50 años. Este aumento del sector intrasectorial no afecta sólo a las manufacturas. El más voluminoso corresponde a máquinas y equipo de transporte, pero el aumento más considerable es el de alimentos y animales vivos. A los consumidores les gusta la variedad de los productos agrícolas, lo

que significa beneficios en el comercio entre dos países que producen alimentos y animales semejantes (véase el gráfico del recuadro).

Pero el aumento más considerable es el de los insumos intermedios; en otras palabras, los medios de producción producidos. El comercio intrasectorial marginal –una medida fiable del cambio– es el más elevado en lo que respecta a los insumos intermedios. Eso afecta no sólo a las manufacturas. La agricultura necesita también insumos. Por otro lado, la caída de los costos de comunicación ha provocado una mayor fragmentación de los servicios en “componentes”, suministrados a los consumidores finales desde diferentes partes del mundo.

El comercio de bienes intermedios es más sensible a los costos del transporte que el comercio de bienes finales. Consideremos el siguiente ejemplo ilustrativo: Si los insumos intermedios representan dos tercios del valor agregado de un producto, un aumento del 5% de los costos del transporte puede significar el equivalente de un impuesto del 50%. No es de extrañar que el comercio de bienes intermedios haya registrado el crecimiento más rápido en los lugares donde más se han reducido los costos del comercio y el transporte.

Ha aumentado el comercio intrasectorial de los bienes primarios, intermedios y finales



Fuente: Brühlhart 2008, para este Informe.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

televisor mejor que Japón, pero podría fabricar piezas para televisores con la misma calidad y a precios mucho más baratos. Con el soporte de China y Japón, los países de Asia oriental han establecido redes de producción que intercambian mutuamente productos intermedios. Especializándose en una pequeña parte de la cadena de producción, se han introducido en este componente del comercio de manufacturas, el más lucrativo y el de crecimiento más rápido.

Los países de otras regiones pueden beneficiarse también del *crecimiento del comercio de bienes intermedios*. La clave para la mayoría de ellos es realizar un esfuerzo concertado por reducir los costos del transporte. Eso significa más concentración dentro de los países en desarrollo, pero –permitiéndoles especializarse en fases previas del desarrollo y explotar las economías de escala– les ayudará a convergir hacia los ingresos y niveles de vida del mundo desarrollado. En los dos últimos decenios, estas interacciones entre economías de escala, movilidad del capital y la mano de obra y costos del transporte han merecido el interés de los investigadores (ver el recuadro 4).

Sus ideas deberían cambiar las expectativas acerca de los mercados. Asimismo, deberían determinar qué es lo que los gobiernos pueden hacer para promover las transformaciones geográficas necesarias para el desarrollo.

Poner el desarrollo en su lugar

La prosperidad no llega a todos los lugares a la vez, pero ningún lugar debe quedar condenado a la pobreza. Con políticas acertadas, la concentración de la actividad económica y la convergencia de los niveles de vida pueden producirse a la vez. El desafío que se presenta a los gobiernos es permitir –e incluso alentar– un crecimiento económico “desequilibrado” y, al mismo tiempo, garantizar un desarrollo incluyente. Pueden hacerlo gracias a la integración económica, aproximando, en términos económicos, los lugares avanzados y rezagados.

La mejor manera de conseguir esta integración es dar rienda suelta a las fuerzas de mercado de la aglomeración, la migración y la especialización, en vez de combatir las u oponerse a ellas. El acierto con que los mercados y los

Recuadro 4. Nuevas ideas, resultado de una generación de análisis

Los investigadores están considerando desde una nueva perspectiva la organización industrial, el crecimiento económico, el comercio internacional y la geografía económica, y han incorporado los efectos de las economías de escala en la producción. Los resultados pueden ser sorprendentes para quienes fueron educados en el análisis económico convencional. He aquí algunas de las nuevas ideas:

Las fábricas deben ser grandes para explotar las economías de escala, pero los lugares no tienen que ser necesariamente grandes para generarlas. El aumento de los rendimientos a escala está relacionado con los costos fijos de producción (elemento interno de una empresa) y la proximidad a los trabajadores, clientes y personas con nuevas ideas (elemento externo a una empresa, e incluso a un sector). El tamaño de los asentamientos importa menos que su función. Con costos de transporte razonables, no se necesitan grandes urbes para facilitar las economías de escala internas.

Razón: Las ciudades de tamaño medio son muchas veces lo suficientemente grandes para las economías de la "localización" resultantes de unos mercados de insumos compactos, pero no para las economías de la "urbanización" –en parti-

cular las que implican la transferencia de conocimientos– generadas sobre todo por las grandes ciudades (ver el capítulo 4).

Consecuencia: Las autoridades deberían centrarse en las funciones de las ciudades.

El capital humano se desplaza a los lugares donde es abundante, no escaso.

El análisis económico convencional supone que las personas deben trasladarse a los lugares donde sus conocimientos especializados escasean. Parece ocurrir exactamente lo contrario: los migrantes con un alto nivel de instrucción buscan lugares donde muchas otras personas tienen conocimientos semejantes. En las 100 mayores áreas metropolitanas de los Estados Unidos, las 25 ciudades que en 1990 tenían mayor proporción de graduados universitarios, al llegar el año 2000 habían atraído licenciados a un ritmo superior al de las otras 75 ciudades.

Razón: Los trabajadores con un elevado nivel de instrucción se benefician de la proximidad de otros (ver el capítulo 5).

Consecuencia: Las políticas deberían no combatir la fuerza de mercado que atrae y agrupa a las personas con conocimientos especializados.

La caída de los costos del transporte aumenta el comercio más con los países

vecinos que con los distantes. Debido al descenso de los costos del transporte, los países deberían comerciar más con los países que se encuentran más lejanos. Sin embargo, el comercio es ahora no más globalizado sino más localizado. Los países comercian más con otros países que son semejantes, porque cada vez más la base del comercio es la explotación de las economías de escala, no las diferencias en la dotación natural.

Razón: La caída de los costos del transporte hace posible la especialización (ver el capítulo 6).

Consecuencia: La caída de los costos del transporte modifica la composición del comercio internacional y hace que sea más sensible a esos costos. Las políticas encaminadas a reducir los costos del comercio y del transporte deberían ser un componente importante de las estrategias de crecimiento para los países que se incorporan tarde al desarrollo.

El reconocimiento de las economías de escala y su interacción con la movilidad de las personas y productos obliga a modificar la opinión tradicional, acerca de lo que se necesita para el crecimiento económico.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

gobiernos colaboran mutuamente determina la velocidad y la sostenibilidad de las transformaciones geográficas. Veamos qué está ocurriendo en Bogotá, Turquía y África occidental:

- Bogotá tiene casi 8 millones de habitantes, pero la migración desde las zonas rurales de Colombia continúa. Un tercio de su crecimiento demográfico se debe a los migrantes rurales, que en su mayoría se instalan en barrios pobres y superpoblados, a medida que aumenta la densidad de la ciudad. Desde 2000, un nuevo sistema de transporte público, el *TransMilenio*, ha paliado la congestión, y ahora transporta un millón de pasajeros al mes. En los barrios pobres, especialmente, ha reducido la distancia a las oportunidades económicas. Pero muchas personas viven todavía en barrios de tugurios, y la criminalidad y la violencia se están agravando. Una iniciativa municipal ha tratado de solucionar estas divisiones sociales desde 2003, ayudando a casi un millón de personas a integrarse en la ciudad y a cambiar su lugar de residencia.
- Turquía está también tratando de transformar sus barrios, aunque de manera diferente. Este país de 70 millones de habitantes ha intentado la integración con la Unión Europea. Debido a las economías de una mayor aglomeración y a la reducción de los costos del transporte, las zonas próximas a Estambul e Izmir quizá estén mejor preparadas para integrarse en Europa. Las zonas más remotas de Anatolia oriental y sudoriental y el Mar Negro tienen un 40% de la tierra pero menos del 20% del producto nacional, con un PIB per cápita que es aproximadamente la mitad del de las zonas occidentales. Las disparidades persisten a pesar de los esfuerzos gubernamentales por extender la masa económica hacia el este. Mientras tanto, las inversiones públicas en servicios sociales ayudan a las zonas retrasadas, pero los incentivos fiscales para que las empresas se ubiquen en esas zonas parecen ineficaces¹⁰.
- La Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (Cedeao) tiene un protocolo que permite la libre circulación de sus 250 millones de personas entre los estados

miembros. Eso ha ayudado a los territorios vecinos a mantener la movilidad laboral regional en niveles semejantes a los de antes de la independencia, aun cuando descendió en África oriental y meridional. El comercio es otra historia. En las partes más dinámicas del mundo, el intercambio de bienes y servicios semejantes –comercio intrasectorial– ha aumentado con rapidez. En cambio, en África occidental, las fronteras internacionales son cada vez más infranqueables debido a las trabas administrativas y a los puntos de control ilícitos, que dividen la región y frustran los esfuerzos de los miembros de la Cedeao en favor de la especialización y el comercio.

Al ampliarse la lente de la geografía económica, se hacen patentes diferentes movimientos, presiones y tensiones.

- Localmente, en lugares como Bogotá, la tierra debe admitir un número de personas en constante crecimiento. Si los *mercados de tierras* funcionan bien, la tierra será móvil entre diferentes usos y se asignará en forma productiva. Las ciudades que mejor sepan hacerlo crecerán, e incluso aumentará el número de personas atraídas a su densidad económica.
- Las personas y los productos se desplazan con mucha más rapidez en Bogotá y en sus proximidades que en Turquía. Pero, incluso en Turquía, las zonas occidentales serán cada vez más prósperas y densas, aunque lo consigan con un ritmo más lento. Las disparidades espaciales de ingresos y tasas de pobreza entre el Oeste y el Este aumentarán probablemente y luego disminuirán, conforme las personas se trasladen para aprovechar la densidad económica. Si los *mercados laborales* de Turquía son fluidos, las personas reducirán su distancia económica a estas aglomeraciones.

- En el plano internacional, estos movimientos serán probablemente menos numerosos e incluso más lentos. Si los mercados regionales y mundiales estuvieran integrados, los países de África occidental se especializarían en un reducido número de tareas, y resultarían competitivos en los mercados mundiales. Al disminuir las divisiones, los países próximos intercambian bienes y servicios semejantes, movidos más por los beneficios de la especialización y la escala que por las diferencias en su dotación natural. El comercio sólo puede compensar en parte la inmovilidad de la tierra y la mano de obra, pero favorecerá la convergencia cuando los países en desarrollo pueden aprovechar el componente de crecimiento más rápido: *el comercio de bienes intermedios*.

Los motivos privados son el factor que más contribuye a determinar el paisaje económico, pero éste puede remodelarse gracias a la acción colectiva, especialmente por parte de los gobiernos. Desde el punto de mira de la geografía económica, es posible enfocar mejor el uso de la tierra, la movilidad laboral y el comercio de bienes intermedios (*ver* el cuadro 2). Los gobiernos deberían prestar especial atención a los mercados de tierras, mano de obra y productos. Cuando éstos no funcionan satisfactoriamente, las fuerzas de la aglomeración, la migración y la especialización se debilitan, y la economía se estanca. Cuando funcionan bien, los mercados de tierras, mano de obra e insumos consiguen la eficiencia económica que acompaña a la concentración geográfica, y la equidad asociada con la convergencia de los niveles de vida.

Norma práctica para la integración económica

Lo que preocupa a los encargados de la formulación de políticas es que la producción se concentrará en unos lugares y las personas en otros. Las ciudades tendrán densidad económica; las zonas rurales, la mayoría de la población pobre. Las zonas avanzadas tienen la masa económica, mientras que los pobres se amontonan en las zonas retrasadas. Algunos países acaparan una buena parte de la riqueza mundial, y otros concentran a todos los pobres del mundo. Aun cuando esta situación fuera temporal, parece injusta. Pero las disparidades pueden ser duraderas, lo que representaría la desestabilización para algunas partes de un país, naciones enteras e incluso algunas regiones mundiales.

Los gobiernos tienen muchas razones para preocuparse por las disparidades de bienestar en los distintos países y entre esos. Cuentan también con muchos instrumentos normativos

Cuadro 2. La aglomeración, la migración y la especialización son las fuerzas más importantes, y la tierra, la mano de obra y los insumos intermedios, los mercados de factores más sensibles

	Escala geográfica		
	Local	Nacional	Internacional
Fuerza económica	Aglomeración Agilizada por la migración, la movilidad del capital y el comercio	Migración Influida por la aglomeración y la especialización	Especialización Ayudada por la aglomeración y la movilidad de los factores
Factor clave de producción	Tierra Inmóvil	Mano de obra Móvil dentro de los países	Insumos intermedios Móviles dentro de cada país y entre diferentes países

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: En todo el Informe, "zonas" son espacios económicos próximos o unidades administrativas dentro de un país, como los estados o provincias, y "regiones" son agrupaciones de países basadas en la proximidad geográfica.

para promover la integración económica con el fin de reducir esas disparidades:

- **Instituciones:** término sinóptico utilizado en este Informe para hacer referencia a políticas que son *espacialmente ciegas* en su diseño y deberían ser de cobertura universal. Algunos de los principales ejemplos son los reglamentos que repercuten en la tierra, la mano de obra y el comercio internacional y servicios sociales como la educación, la salud y el abastecimiento de agua y el saneamiento financiados con impuestos y mecanismos de transferencia.
- **Infraestructura:** término sinóptico utilizado aquí para hacer referencia a políticas y programas *espacialmente conectivos*. Como ejemplos cabría citar las carreteras, los ferrocarriles, los aeropuertos, los puertos y los sistemas de comunicaciones que facilitan la circulación de bienes, servicios, personas e ideas en el plano local, nacional e internacional.
- **Incentivos:** término sinóptico aquí utilizado para hacer referencia a las intervenciones *espacialmente focalizadas* que muchas veces dominan el debate sobre políticas. Como ejemplos cabría citar los programas de eliminación de barrios de tugurios, los incentivos fiscales para las empresas manufactureras ofrecidos por gobiernos estatales y el acceso preferencial al comercio para los países pobres, en los mercados de los países desarrollados.

Hoy, los debates sobre políticas comienzan y terminan muchas veces con el examen de incentivos espacialmente focalizados. El debate sobre la manera de promover una urbanización acertada se polariza entre quienes prestan especial atención a las aldeas, donde vive la mayoría de los pobres del mundo, y los que creen que la clave para la

salida de la pobreza está en las ciudades, donde se genera gran parte de la riqueza de nuestro mundo. A medida que aumenta la pobreza urbana, la atención se desplaza de las aldeas a los barrios de tugurios. Debido a las disparidades geográficas de los niveles de vida dentro de cada país, el debate sobre el desarrollo territorial está igualmente centrado en el crecimiento económico de las zonas retrasadas. En el plano internacional, el acceso preferencial a los mercados para los países menos adelantados puede terminar dominando los debates sobre políticas.

En este Informe se pide una reorientación de estos debates a fin de incluir todos los elementos de un planteamiento acertado de la integración espacial: instituciones, infraestructura e incentivos. Partiendo de las conclusiones de la Parte 1 y del análisis de las fuerzas de mercado de la Parte 2, en la Parte 3 se replantean estos debates y se pide el paso de la focalización espacial a la integración espacial.

El mundo es complejo, y los problemas de la integración económica se resisten a soluciones sencillas. Pero los principios no tienen que ser necesariamente complejos. La base de las políticas de integración deberían ser instituciones espacialmente ciegas. Cuando el desafío de la integración abarca más de una dimensión geográfica, las instituciones deben reforzarse con inversiones públicas en infraestructura espacialmente conectiva. Las intervenciones espacialmente focalizadas no siempre son necesarias. Pero cuando el problema es la baja densidad económica, las largas distancias y las fuertes divisiones, la respuesta debe ser proporcionalmente amplia, de manera que se impliquen políticas espacialmente ciegas, conectivas y focalizadas.

Para cada dimensión espacial, un instrumento de integración. Norma práctica: “Una I por una D” (ver el cuadro 3):

Cuadro 3. “¿Una I por una D?” Norma práctica para calibrar la respuesta normativa

Complejidad del desafío	Tipo de lugar: Escala geográfica local (L), nacional (N) e internacional (I)	Prioridades normativas para la integración económica		
		Instituciones (Espacialmente ciegas)	Infraestructura (Espacialmente conectivas)	Intervenciones (Espacialmente focalizadas)
Problema de una dimensión	L. Zonas de urbanización incipiente N. Naciones con pocas zonas atrasadas I. Regiones próximas a los mercados mundiales	●		
Desafío de dos dimensiones	L. Zonas de urbanización intermedia N. Naciones con zonas retrasadas densas I. Regiones distantes de los mercados mundiales	●	●	
Obstáculo de tres dimensiones	L. Zonas de urbanización avanzada con divisiones dentro de las ciudades N. Naciones con zonas atrasadas densas y divisiones internas I. Regiones distantes de los mercados con economías pequeñas	●	●	●

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: En todo el informe, “zonas” son espacios económicos próximos o unidades administrativas dentro de un país, como los estados o provincias, y “regiones” son agrupaciones de países basadas en la proximidad geográfica.

- Para un problema de una dimensión, la clave de la respuesta normativa deberían ser las instituciones (especialmente ciegas).
- Para un desafío de dos dimensiones, se necesitan tanto instituciones como infraestructura (especialmente conectiva).
- Para un obstáculo de tres dimensiones, se requieren los tres instrumentos: instituciones, infraestructura e intervenciones (especialmente focalizadas).

La dimensión primaria en la escala geográfica local es la densidad; en el plano nacional, lo es la distancia; en el plano internacional, la división. En cada una de estas escalas geográficas, las políticas diseñadas sin tener expresamente en cuenta el espacio deberían considerarse como un instrumento primario. En algunos lugares, pueden representar una parte considerable de las políticas de integración. La tarea de la integración es relativamente clara en las zonas de urbanización incipiente (como en los estados atrasados de muchos países de ingreso bajo), en los países con mano de obra y capital móviles (como Chile) o en regiones próximas a los mercados mundiales (como África septentrional). En esos lugares, el desafío de la integración puede considerarse de una sola dimensión. En general, no son necesarias políticas explícitamente espaciales. Las instituciones universales o espacialmente ciegas –a disposición de todos, cualquiera que sea su ubicación– forman tanto la base como el soporte principal de una política de integración eficaz.

A medida que se complica la tarea, estas instituciones deben contar con asistencia de la infraestructura. Localmente, un proceso rápido de urbanización puede congestionar la zona, con lo que aumentaría la distancia económica y se contraerían las economías de la aglomeración. En lugares como Mumbai, cuya población

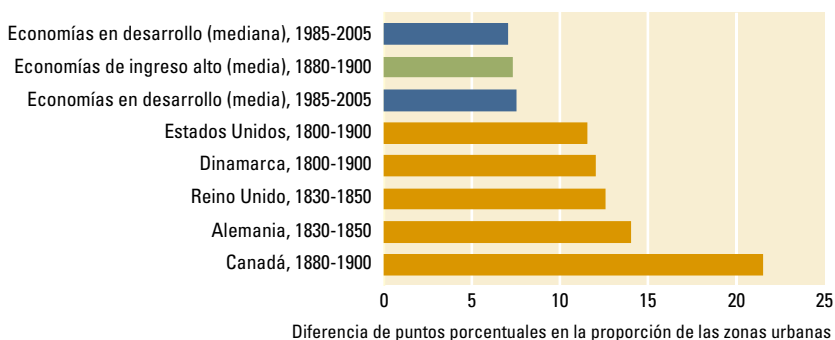
se ha duplicado desde finales de los años setenta, la congestión creciente exige inversiones en infraestructura de transporte, para que los beneficios de la densidad se compartan de forma más amplia. En el plano nacional, los cambios en las fortunas económicas y políticas pueden generar una densidad errónea de poblaciones en zonas retrasadas, lo que hace que en algunos países (como Brasil) las zonas retrasadas tengan las tasas de pobreza más elevadas y altas densidades de población. En el plano internacional, las regiones en desarrollo están todas ellas fuertemente divididas, pero algunas se encuentran también alejadas de los mercados mundiales. Aun cuando las instituciones regionales resistan y conviertan a Asia meridional en una región más integrada, algunos países (como Nepal) pueden necesitar medidas normativas concertadas para mejorar la infraestructura a fin de llegar a los crecientes mercados regionales e internacionales. En lo que respecta a los lugares con desafíos de integración bidimensionales, las inversiones en infraestructura que conecten los lugares retrasados con los avanzados y faciliten el acceso a los mercados deberían complementar a las instituciones que permiten agrupar las personas.

El desafío de la integración resulta especialmente difícil en los lugares donde una densidad adversa, la distancia y la división se combinan para plantear un “desafío tridimensional”. En las zonas fuertemente urbanizadas (como Bogotá), existe el temor de que la densidad económica y la densidad demográfica no coincidan. Las divisiones internas de las ciudades pueden impedir la integración de los barrios de tugurios y generar problemas de delincuencia y miseria. En algunos países (como la India), las divisiones étnicas, religiosas o lingüísticas desalientan a los pobres de las zonas atrasadas densamente pobladas, que renuncian a buscar fortuna en otros lugares. Finalmente, en las regiones más fragmentadas y remotas (como África central o Asia central), una agrupación de naciones pequeñas y pobres puede provocar trasvases negativos: enfermedad, conflicto o corrupción.

Los barrios de tugurios de las grandes ciudades, las zonas pobres densamente pobladas de las naciones divididas y los países donde se concentran los “mil millones de personas más necesitadas” –los aproximadamente 3.000 millones de personas mencionados al comienzo– representan los desafíos más difíciles para la integración. Las respuestas normativas no deben ser tímidas. Pero deberían ser también deliberadas.

Gráfico 5. En aguas conocidas: el ritmo de la urbanización en nuestros días tiene precedentes

Cambio en la proporción de las zonas urbanas desde 1800



Fuente: Cálculos del equipo del IDM basados en datos de distintas procedencias. Ver el gráfico 1.13.

Hacia una urbanización eficiente e incluyente

Ningún país ha conseguido un nivel de ingreso mediano sin haber alcanzado la industrialización y la urbanización. Ninguno se ha situado en el grupo de ingreso alto sin contar con ciudades vibrantes. La carrera hacia la multiplicación de las ciudades en los países en desarrollo parece caótica, pero es necesaria. Parece sin precedentes, pero ha ocurrido ya anteriormente (ver el gráfico 5). No podía ser de otra manera, ya que el avance hacia la densidad que se pone de manifiesto en la urbanización está estrechamente relacionado con la transformación de una economía agraria en industrial y posindustrial.

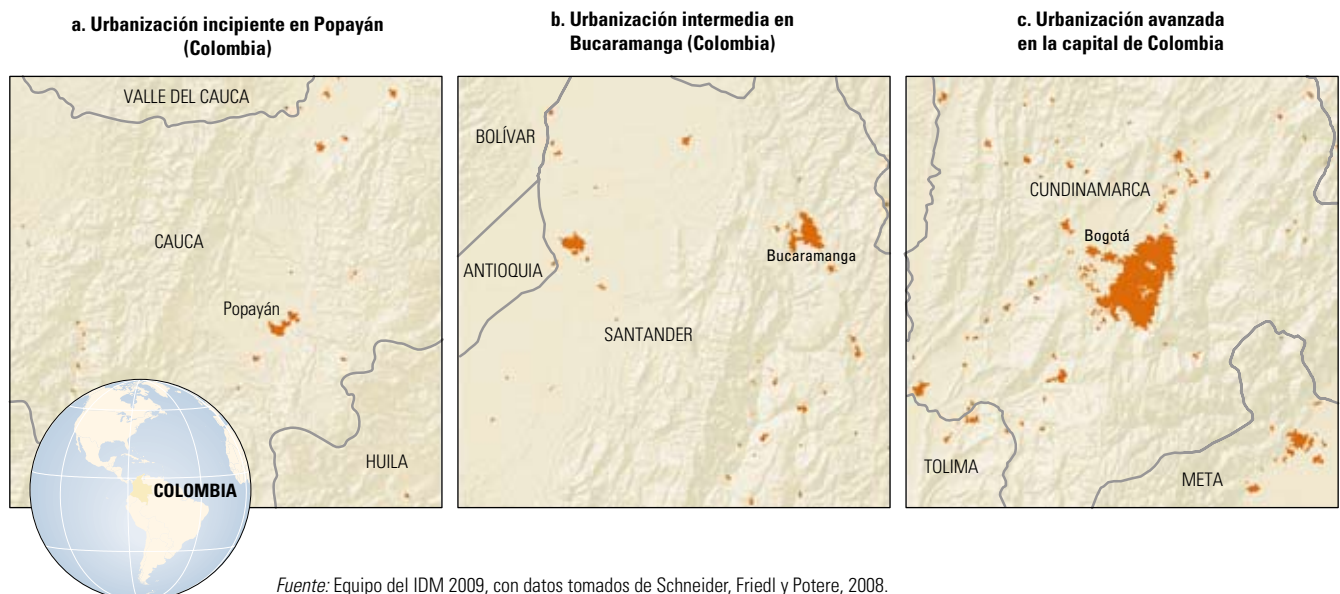
Los gobiernos pueden facilitar las transformaciones espaciales que se encuentran más allá de estos cambios sectoriales. Según la fase de urbanización, la determinación de la secuencia y el establecimiento de prioridades obligan a prestar atención a diferentes aspectos de la transformación geográfica. Hay algo que no cambia: el cimiento de las instituciones debe ser universal e instaurarse en primer lugar, las inversiones en infraestructura conectiva deben tener una cronología y ubicación adecuadas y producirse en segundo lugar, y las intervenciones espacialmente focalizadas deberían utilizarse en menor medida y en último lugar.

Este planteamiento exige la disciplina de seguir el principio de integración especificado anteriormente. La ventaja es una transformación espacial que resulta al mismo tiempo eficiente e inclusiva (ver el capítulo 7).

Los principios esbozados en este Informe ayudan a establecer las prioridades de las políticas para las diferentes fases de la urbanización, que aportan los elementos de una estrategia de urbanización. En el mapa 6 se presentan tres zonas de Colombia, cada una con una geografía específica. Pero los principios son bastante universales.

- **Urbanización incipiente.** En lugares que son fundamentalmente rurales, los gobiernos deben mantenerse lo más neutrales posible y deben establecer la base institucional de la posible urbanización en algunos lugares. Las buenas políticas sobre bienes raíces son un elemento central, lo mismo que las políticas encaminadas a ofrecer servicios básicos para todos. Por ejemplo, la universalización de los derechos de propiedad de la tierra en Dinamarca, al finalizar el siglo XVIII, contribuyó enormemente al despegue hacia la industrialización pocos decenios más tarde. De hecho, las políticas para reforzar los derechos de propiedad rural son consideradas como un elemento fundamental para el aumento de la productividad agrícola en la Inglaterra del siglo XVI, que permitió a los trabajadores migrar a las ciudades a trabajar en las manufacturas y los servicios. Un complemento de las instituciones para mejorar los mercados de tierras es el ofrecimiento universal de servicios sociales básicos: seguridad, educación, salud y saneamiento. En 1960, la República de Corea tenía el mismo nivel de ingresos per cápita que Benin tiene en la actualidad. El 75% de su población vivía en zonas rurales, más de

Mapa 6. A medida que avanza la urbanización, las políticas deben evolucionar



Fuente: Equipo del IDM 2009, con datos tomados de Schneider, Friedl y Potere, 2008.

Recuadro 5. *Concentración sin congestión en China occidental: Chongqing y Chengdu*

Un experimento que se está llevando a cabo en China podría cambiar el futuro de la política de urbanización en el mundo en desarrollo. Las autoridades deberían tomar nota.

China está llevando tierra adentro la estrategia de urbanización que dio buenos resultados en las zonas costeras adelantadas, durante los decenios de 1980 y 1990. El "concepto de zona" se está aplicando en dos lugares: Chongqing y Chengdu, ambos situados en el Cercano Oriente. Su coeficiente de urbanización es de aproximadamente el 40%, que coincide con el promedio de China. El objetivo es elevarlo al 70% para 2020, promoviendo tanto la concentración como la convergencia entre zonas rurales y urbanas.

Chongqing tiene una población de unos 40 millones, y cuenta con una capital, seis grandes ciudades, 25 ciudades de tamaño pequeño y mediano, 95 municipios centrales y 400 municipios. Chongqing goza del estatuto de municipio especial, lo mismo que Beijing, Shanghai y Tianjin desde hace algunos años. Como ellas, disfrutará de una mayor autonomía financiera. Chengdu, de menor tamaño, es una zona metropolitana amplia con 11 millones de habitantes. Además de la capital de la provincia de Sichuan, de 2.000 años de antigüedad, tiene ocho ciudades de tamaño mediano, 30 municipios centrales, 60 municipios y 600 aldeas.

La estrategia de urbanización implica "tres concentraciones" de tierra, industria y agricultores. La idea es concentrar la tierra y la industria para obtener los beneficios de las economías de escala, promover la movilidad de los bienes y los trabajadores y mejorar el bienestar de los nuevos migrantes a las ciudades. En consonancia con las prioridades normativas esbozadas para las zonas con niveles intermedios de urbanización, de aproximadamente el 40%-50%, en ambos lugares se insiste en las instituciones universales y la infraestructura conectiva, no en intervenciones espacialmente focalizadas.

Mejores instituciones. Se hace hincapié en la coordinación en todos los niveles gubernamentales para gestionar el aprovechamiento y la conversión de la tierra. En el campo, el plan concentra las tierras rurales transfiriendo derechos de uso a empresas y agricultores. En las ciudades y urbes, la creación de zonas industriales es un elemento clave del marco más amplio. Las ciudades grandes y medianas están desarrollando las manufacturas con gran valor agregado, mientras que las de menor tamaño se están especializando en industrias con gran concentración de mano de obra, que atraen trabajadores de las aldeas próximas y facilitan las economías de la localización.

Más infraestructura. Están previstas obras masivas de infraestructura primaria. Chongqing gastará miles de millones en infraestructura, y recibirá aproximadamente US\$2.000 millones al año del gobierno central y a través de la creciente inversión privada de Hong Kong, China y Singapur. En Chengdu, se invertirán unos 117 mil millones de yuans en 71 proyectos de infraestructura, con inclusión de redes de transporte rural-urbanas, y proyectos de abastecimiento de agua y saneamiento en zonas tanto rurales como urbanas. Otros 16.500 millones de yuans se invertirán en 34 proyectos sociales para mejorar los niveles de vida de los residentes de zonas rurales atrasadas.

Si los mercados favorecen estos dos lugares tanto como lo ha hecho el gobierno, mejorarán las condiciones de vida de millones de personas del interior del país. La integración ha tenido ya un impacto local. En Chongqing, los ingresos rurales crecieron en 2007 más rápidamente que los de los residentes urbanos. En Chengdu, las concentraciones de agricultores parecen haber generado un aumento de la productividad del 80%, en un contexto en donde la industria ha absorbido aproximadamente 100.000 agricultores al año.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

un tercio de los coreanos adultos no había recibido ninguna escolarización y menos del 5% de los niños habían sido inmunizados contra enfermedades prevenibles como el sarampión. En 2000, más del 80% se había

urbanizado, prácticamente todos estaban alfabetizados e inmunizados y el ingreso de la República de Corea había alcanzado el nivel del Portugal moderno. Otro buen ejemplo es el de Costa Rica.

- **Urbanización intermedia.** En los lugares donde la urbanización ha adquirido velocidad, además de estas instituciones, los gobiernos deben poner en marcha una infraestructura conectiva que permita repartir más ampliamente los beneficios de la mayor densidad económica. La industrialización implica el cambio de las pautas de aprovechamiento de la tierra a medida que las actividades se concentran, y requiere un rápido desplazamiento de los bienes y servicios. Los reglamentos sobre el aprovechamiento de la tierra pueden repercutir en las decisiones sobre la ubicación, y continúan siendo la prioridad institucional. Deberán continuar ofreciéndose servicios sociales espacialmente ciegos en el marco de la integración de las zonas rurales y urbanas, para que las personas se vean atraídas a las ciudades por las economías de la aglomeración, en vez de ahuyentadas por la falta de escuelas, servicios de salud y seguridad pública en las zonas rurales. Pero aun cuando se ofrezcan estos servicios, los costos del transporte pueden aumentar rápidamente debido a la congestión creciente, lo que repercute en las decisiones de los empresarios sobre la ubicación. La infraestructura conectiva es necesaria para mantener la integración de esas zonas. Los gobiernos estatales y centrales que colaboran satisfactoriamente pueden ofrecer la infraestructura básica necesaria para garantizar que la prosperidad se comparta ampliamente. Una jurisdicción administrativa más amplia puede ayudar a coordinar las inversiones en infraestructura. Un ejemplo ilustrativo es el de Chongqing en China occidental (*ver el recuadro 5*).
- **Urbanización avanzada.** En las zonas muy urbanizadas, además de instituciones e infraestructura, quizá se necesiten intervenciones focalizadas para hacer frente al problema de los barrios de tugurios. Los servicios y el aprendizaje requieren que las personas se encuentren próximas a zonas vivibles. Ésta es la fase en que los barrios de tugurios pueden poner en peligro la capacidad de una ciudad de conseguir las economías resultantes de la proximidad. Los programas de mejoramiento de barrios de tugurios quizá no sean una prioridad en las fases iniciales de urbanización, pero a estas alturas son necesarios. La enseñanza que se deduce de las evaluaciones sobre iniciativas de mejo-

ramiento de barrios de tugurios es que las intervenciones focalizadas no bastarán por sí solas. Estas intervenciones no funcionan a no ser que las instituciones relacionadas con la tierra y los servicios básicos sean razonablemente eficaces, y se cuente con una infraestructura de transporte. Hay que responder a un desafío tridimensional con una triple respuesta normativa, que requiere políticas coordinadas en el gobierno del país, de los estados y de las ciudades. El éxito de Singapur revela las ventajas de esta coordinación en una ciudad estado. Ejemplos más recientes son los de Shanghai y Guangzhou en China. Un ejemplo todavía más reciente (y quizá aplicable en términos generales) es el de Bogotá en Colombia.

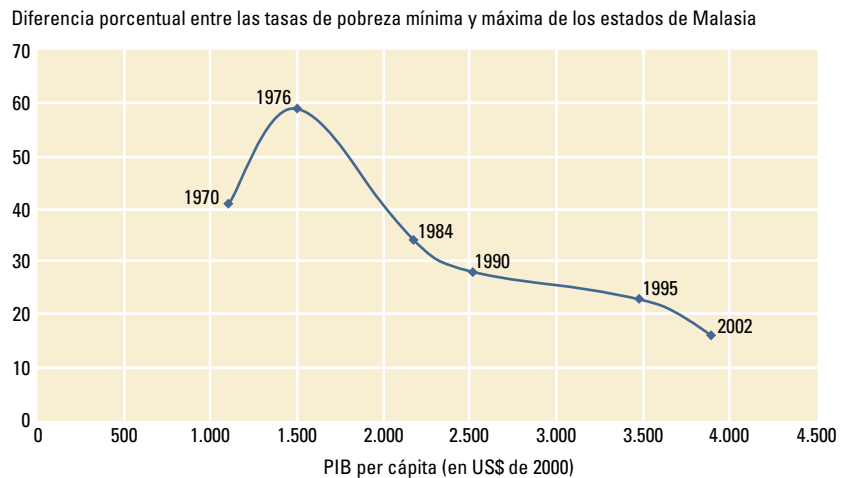
La experiencia de los países que han promovido con éxito la urbanización indica que la base de una transformación eficaz en este sentido es un conjunto de políticas espacialmente ciegas –lo que en el presente Informe se resume en el término “instituciones”. Las inversiones en infraestructura que conecte los distintos lugares forman el segundo nivel. Las intervenciones geográficamente focalizadas deberían utilizarse únicamente cuando el desafío resulte especialmente difícil, pero deberán ir siempre acompañadas de esfuerzos por mejorar las instituciones y la infraestructura.

Políticas de desarrollo de zonas (regional) que integren las naciones

Algunas partes de un país son más idóneas para la agricultura, otras para la industria y otras para los servicios. A medida que florecen la industria y los servicios, la distribución espacial de las actividades económicas debe cambiar¹¹. Ningún país ha alcanzado la riqueza sin transformar la distribución geográfica de su población y producción.

La concentración creciente de las personas y la producción en algunas partes de un país ha sido una de las características del crecimiento económico en los dos últimos siglos. Combatir esta concentración es combatir el crecimiento mismo, y las autoridades deben dar muestra de paciencia ante estos desequilibrios. Por otro lado, el desarrollo eficaz, respaldado por políticas gubernamentales, se ha caracterizado también por la disminución de las disparidades en los niveles de vida entre los lugares favorecidos por los mercados y los menos afortunados. Las políticas pueden agilizar la convergencia de los niveles de vida básicos, para que las personas de los lugares menos afortunados no tengan que esperar para contar con servicios públicos

Gráfico 6. Convergencia geográfica más rápida de los niveles de vida básicos en Malasia



Fuente: Unidad de Planificación Económica de Malasia 2008.

básicos hasta que sus naciones alcancen niveles de ingreso elevados. La experiencia de los países que han avanzado por el camino del desarrollo justifica también la impaciencia en la equiparación de los niveles de vida básicos.

Un ejemplo ilustrativo es el de Malasia. El crecimiento económico y las políticas gubernamentales han reducido la pobreza y mejorado los niveles de vida, acelerando su progreso hacia el logro de los objetivos de desarrollo del milenio. Pero en los primeros años de crecimiento (entre 1970 y 1976), las tasas de pobreza en los diferentes estados se separaron brevemente para convergir más adelante cuando disminuyeron en todos los estados (*ver* el gráfico 6). Los indicadores de salud (mortalidad infantil) bajaron más en los estados de crecimiento lento, lo que significa que los mecanismos tributarios y de transferencia funcionaron satisfactoriamente. Esta impaciencia con la desigualdad espacial en los niveles de vida está dando buenos resultados en otros países como China, Egipto, Indonesia, México, Tailandia y Vietnam.

Pero no todos los países han logrado la convergencia geográfica en los indicadores de desarrollo del milenio, como la mortalidad infantil, la salud materna, la educación básica, el agua potable y el saneamiento. ¿Qué deberían hacer?

La respuesta está en integrar las zonas retrasadas y adelantadas, utilizando políticas que se acomoden al nivel de dificultad de la integración. Si bien los motivos económicos son importantes, las situaciones sociales y políticas influyen en la rapidez de estos cambios espaciales. Las decisiones de las personas cuando eligen un lugar reflejan los puntos fuertes y las inclinaciones de las sociedades y las estructuras políticas. Los mapas de pobreza son una instantánea que

permite hacerse una idea de dónde se concentran los pobres (masa de pobreza alta, es decir, las “personas pobres”) y cuáles son los lugares más pobres (tasa de pobreza alta, es decir, los “lugares pobres”). Estos mapas pueden ser muy reveladores acerca de las condiciones sociales y políticas de un país: el movimiento de las personas pobres puede ser el mejor reflejo de los obstáculos a la movilidad, ya que esas personas son las que tienen más razones para trasladarse y menos recursos para eso.

Utilizando información sobre dónde se ubican las personas pobres, y cuáles son los lugares pobres, las políticas adoptadas en ese contexto pueden acomodarse a la situación de un país:

- ***Países con zonas retrasadas escasamente pobladas.*** En China, las tasas de pobreza más altas se encuentran en las provincias occidentales, pero los pobres se concentran en las zonas del Sudeste y del Centro (ver el mapa 7). La densidad económica y la densidad de población se superponen. El país tiene pocas divisiones –los obstáculos lingüísticos y de otro tipo no son considerables– y las personas, incluidos los pobres, pueden trasladarse para reducir su distancia a la densidad. Las instituciones espacialmente ciegas que garanticen el funcionamiento adecuado de los mercados de tierras, impongan el respeto de los de propiedad y presten servicios sociales, por ejemplo de escolarización y atención de salud, pueden ser la pieza clave de una estrategia de integración económica para reducir la distancia económica entre las zonas atrasadas y avanzadas. Chile, Egipto, Honduras, Indonesia, Rusia, Uganda y Vietnam son otros tantos ejemplos de países donde el desafío del desarrollo de zonas es unidimensional: el principal problema es la distancia.
- ***Países no divididos con zonas atrasadas densamente pobladas.*** En Brasil, las tasas de pobreza son especialmente elevadas en el Norte y el Noreste: ocho de los diez estados más pobres se encuentran en el Noreste, y los otros dos en el Norte (ver el mapa 7). Pero la masa económica y la concentración de pobreza son más elevadas en las aglomeraciones urbanas próximas a la costa, desde el Noreste pobre hasta el Sureste próspero. La densidad económica y la de población coinciden sólo parcialmente. Los síntomas relacionados con la pobreza son los de un país donde las divisiones internas, como las diferencias etnolingüísticas y la fragmentación política, son escasas, pero donde las densidades de población se encuentran –por razones históricas y normativas– “donde no deben”. Bangladesh, Colombia, Ghana, Tailandia y

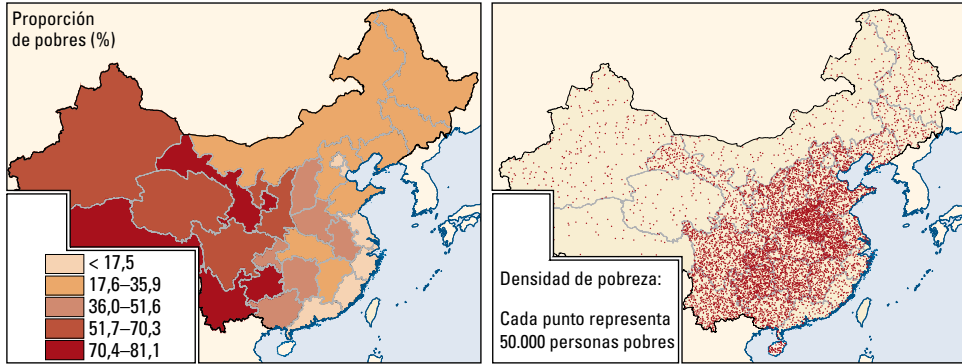
Turquía tienen situaciones semejantes. En esos lugares, el atractivo de las economías de aglomeración en las zonas avanzadas y la movilidad de la mano de obra quizá no sean lo bastante fuertes para inducir la concentración y la convergencia. Los problemas de “la larga distancia y la densidad errónea” deben resolverse con una doble política de integración económica: las instituciones espacialmente ciegas deberán reforzarse con infraestructura espacialmente conectiva, como carreteras y ferrocarriles interregionales y telecomunicaciones mejoradas.

- ***Países divididos con zonas atrasadas densamente pobladas.*** En la India, más de 400 millones de personas viven en los estados atrasados del centro, donde se concentra más del 60% de la población pobre de la nación (ver el mapa 7). Las personas viven allí por una razón: es una llanura fértil y fue la cuna de la civilización india. Pero su ubicación es ahora menos favorable, ya que el mundo ha cambiado. La movilidad de la mano de obra es limitada, debido a divisiones lingüísticas y de clase. La movilidad no se ha reforzado con políticas que traten de reactivar el crecimiento en esas provincias atrasadas con financiamiento subvencionado y licencias industriales preferenciales. El debate se está centrando ahora en la integración económica: políticas más compatibles con la movilidad de la mano de obra, como la infraestructura interregional y los servicios mejorados de salud y educación. Estas políticas y la migración interestatal que fomentan reducirán, si se les da el tiempo necesario, las divisiones que han aumentado las distancias entre las zonas avanzadas y las zonas atrasadas densamente pobladas. Mientras tanto, estas zonas quizá necesiten algo de ayuda –de incentivos geográficamente focalizados que alienten la producción local. Otro país con un programa de integración tridimensional –distancia, zonas pobres densamente pobladas y divisiones internas– puede ser Nigeria. En estos lugares, la respuesta normativa debe ser una combinación de políticas espacialmente ciegas, conectivas y focalizadas.

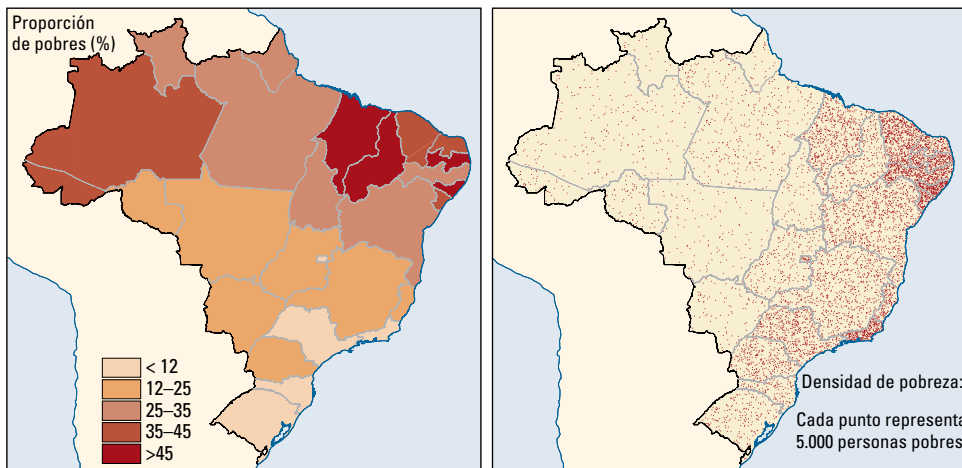
Los gobiernos tienen razones para mostrarse impacientes con los mercados, y por tratar de ayudar a las zonas atrasadas. Pero las intervenciones focalizadas deberían concebirse de manera que sean compatibles con las reformas institucionales y las inversiones en infraestructura. La experiencia indica que no deben ofrecerse incentivos a actividades que dependen de las economías de la aglomeración o del acceso a los mercados internacionales. Los incentivos a la

Mapa 7. Tres tipos de países, con desafíos diferentes para el desarrollo de zonas

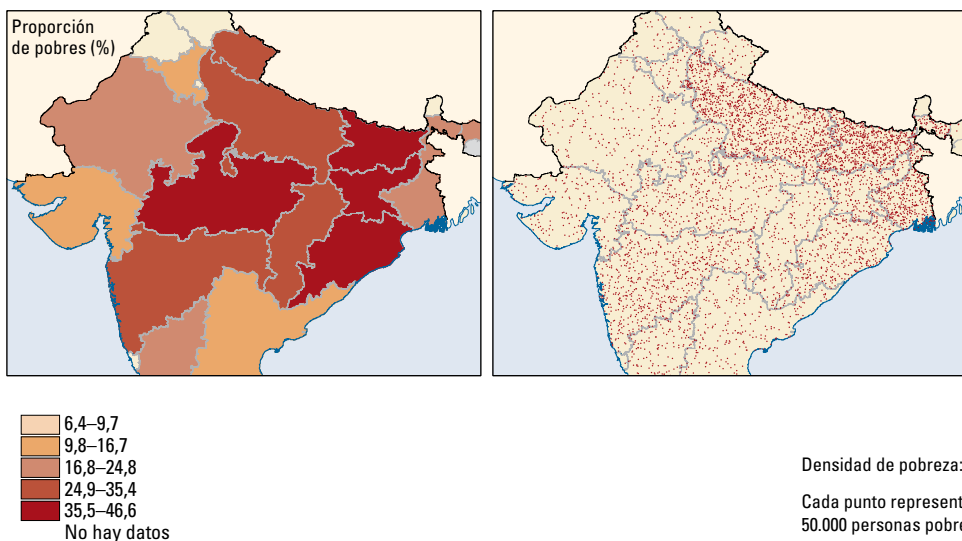
a. China: Las tasas de pobreza son elevadas en el Oeste, pero la mayoría de los pobres vive en el Este



b. Brasil: Las tasas de pobreza son elevadas en el Norte y Noreste, pero la mayoría de los pobres vive junto a la costa



c. India: Las tasas de pobreza son altas en los estados centrales y muchas personas pobres viven allí



Fuente: Equipo del IDM 2009 (ver el capítulo 8 para más detalles).

agricultura son los primeros candidatos en estas zonas en gran parte rurales y agrarias. La insistencia en incentivos orientados selectivamente a la industria, como ocurrió en la India durante varios decenios, no ayudará a las zonas atrasadas a mejorar los niveles de vida hasta alcanzar los niveles de los estados avanzados.

Integración regional para aumentar el acceso a los mercados mundiales

Las ventajas de los acuerdos comerciales mundiales frente a los regionales han sido objeto de debate durante años. Ahora, el debate ha terminado. En los lugares donde los pactos regionales o bilaterales no desalientan el comercio con los países de otras regiones y donde van acompañados de medidas para promover los flujos de mercancías, personas y finanzas –como infraestructura y mecanismos compensatorios– pueden resultar útiles. De lo contrario, no valen la pena.

El presente Informe no trata de reabrir este debate. Más bien, se pregunta qué es lo que los países en desarrollo pueden hacer para conseguir acceso a los mercados en sus proximidades y en todo el mundo. La geografía importa mucho al decidir qué es lo que se necesita y lo que no, y qué es lo que está condenado al fracaso. Pero con la combinación adecuada de medidas normativas, incluso países de lugares del mundo que han quedado muy rezagados pueden superar su desventaja geográfica. La manera de

saber si las acciones resultan o no provechosas es determinar si el acceso al mercado mejora de forma apreciable.

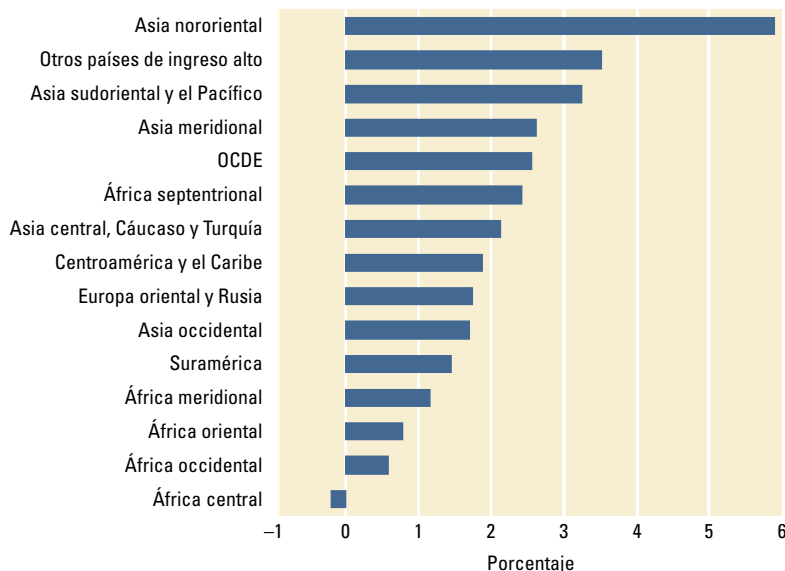
Algunas regiones del mundo han acertado más que otras (ver el gráfico 7). Los países de estas regiones tienen ahora fronteras económicas más tenues (ver el mapa 8, panel a). Pueden permitírselo, porque sus vecinos están también prosperando. Para esos, los mercados regionales son mercados mundiales. Otros, como los países de Asia oriental, han permitido que las relaciones de producción se refuercen y se abran camino a través de fronteras más compactas. Pero la especialización puede aumentar la eficiencia únicamente si la escala de producción es grande, y para eso es necesario llegar a los grandes mercados del hemisferio norte.

¿Qué tienen que hacer los países que se incorporan tarde al desarrollo para acelerarlo? La condición común es la división, es decir, fronteras compactas. La diferencia está en su distancia con respecto a los grandes mercados mundiales y el hecho de que haya o no cerca un gran país.

- **Países en regiones próximas a grandes mercados mundiales.** En el caso de los países cercanos a los grandes mercados, la integración regional y mundial no requiere la diferenciación geográfica. Medidas espacialmente ciegas, como la mejora de las políticas económicas y el clima para la inversión, atraerán capital y tecnología de los mercados próximos más avanzados. Su talento insuficientemente aprovechado y su mano de obra más barata son importantes factores de atracción. El hecho de que ocupen lugares adelantados o retrasados dentro de la región es poco significativo; la presencia de un sol próximo convierte a todos ellos en pequeños planetas. Las exportaciones de México a los Estados Unidos representan aproximadamente el 1,7% de la economía estadounidense. México debería establecer vínculos todavía más sólidos con los Estados Unidos. Pero en el caso de otros países de Centroamérica, los dividendos de las conexiones infraestructurales con México son pequeños: el mercado de Norteamérica supera con creces a los de toda Centroamérica. Por otro lado, es probable que el acceso a los mercados dependa sobre todo de la estabilidad económica. Las instituciones espacialmente ciegas deberían ser capaces de integrar a Centroamérica con los mercados mundiales. Lo mismo cabe decir de Europa oriental, África septentrional y Asia sudoriental. Los países de estas regiones tienen un acceso al mercado mejor que la media,

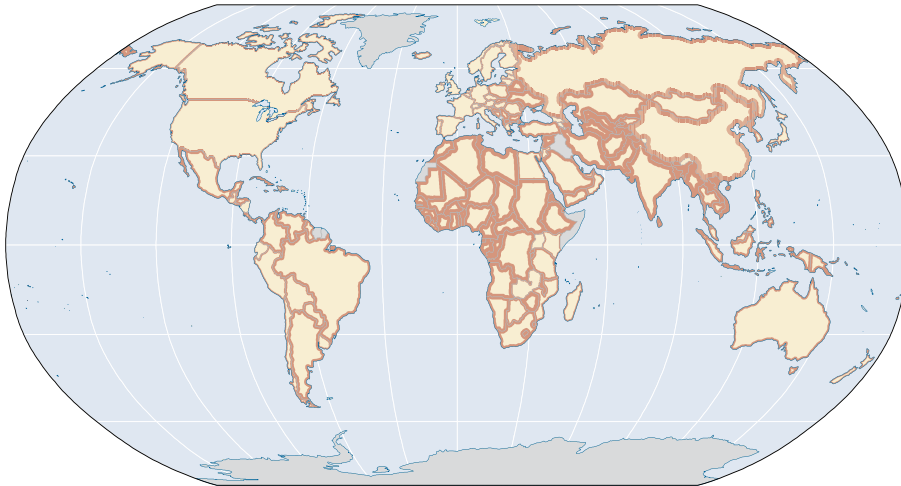
Gráfico 7. Asia nororiental, Asia suroriental y Asia meridional se han ido aproximando a las naciones desarrolladas

Tasas medias de crecimiento anual del PIB per cápita, 1960-2006

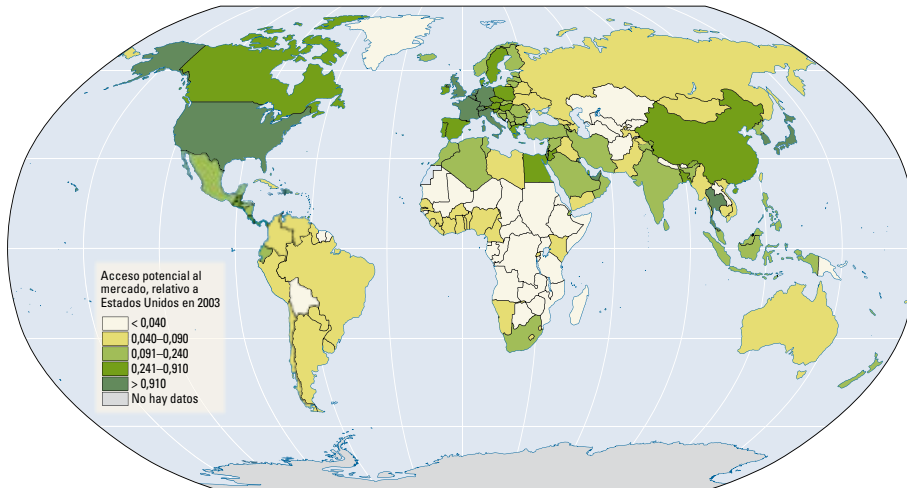


Mapa 8. El acceso al mercado marca las diferencias en las distintas regiones mundiales

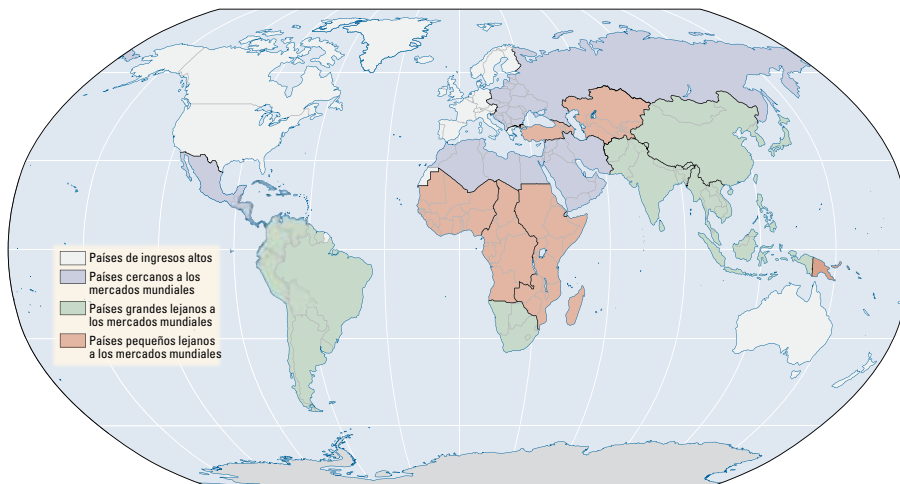
a. Las fronteras son más compactas en las regiones en desarrollo



b. El acceso al mercado y el tamaño de éste difieren considerablemente en las distintas regiones



c. Las tres D revelan una sencilla taxonomía de los territorios vecinos



Fuente: Panel a: Equipo del IDM 2009 (ver el capítulo 3 para más detalles); panel b: Mayer 2008 (ver el capítulo 9 para más detalles); panel c: Equipo del IDM 2009 (ver el capítulo 9 para más detalles).

aunque, según sus políticas y reglamentos económicos, este acceso no es uniforme ni siquiera dentro de estas regiones (ver el mapa 8, panel b).

- **Países en regiones distantes de los grandes mercados mundiales que tienen una gran economía.** Para integrar regiones más alejadas de los grandes mercados mundiales pero con una economía considerable –Asia oriental, América Latina, África meridional y Asia meridional– estas medidas espacialmente ciegas son igualmente necesarias, pero quizá no sean suficientes. En el caso de los países atrasados de estas regiones, como Mongolia, Nepal, Paraguay y Zimbabwe, algunos de los caminos de acceso a los mercados mundiales quizá tengan que hacerse a través de sus vecinos de mayor tamaño. Brasil, China e India son atractivos para los inversionistas por el posible tamaño de su mercado, y estos “efectos del mercado interno” pueden generar el impulso necesario para la especialización y ayudar a sus empresas a competir en los mercados mundiales. Una precisión: para el acceso al mercado, la medida pertinente de la distancia es económica, no euclidiana. Con una combinación de acuerdos bilaterales, políticas de transporte inspiradas y especialización agresiva en productos primarios, Chile redujo la distancia a Norteamérica y estableció vínculos de alcance mundial, más que regional. Pero estos casos son excepcionales. En lo que respecta a los países más pequeños de estas regiones, la integración económica requerirá tanto reformas institucionales como conectividad regional.
- **Países de regiones distantes de los mercados mundiales sin grandes economías.** Los desafíos más difíciles se plantean a los países de aquellas partes del mundo divididas por fronteras compactas, alejadas de los mercados

mundiales y sin un gran país que pueda servir como conducto regional hacia los mercados mundiales, como podrían ser Brasil e India. En estas regiones, la geografía económica plantea un desafío tridimensional. No se puede reprochar a Costa de Marfil ni a Tanzania que se preocupen sobre todo de sus propios pobres, y no de sus vecinos menos afortunados, como Burkina Faso o Burundi. De hecho, convencidas de los beneficios de la cooperación regional, han realizado renovados esfuerzos por fomentar la integración en sus territorios vecinos. La Cedeao tiene incluso una cláusula que permite a los trabajadores atravesar las fronteras, lo que representa una fase de integración que tiene paralelo únicamente (y sólo desde fecha reciente) en la Unión Europea. Ha tratado también de compartir la infraestructura regional. Otras regiones con características semejantes son África central, Asia central y las islas del Pacífico. Los países de estas regiones deben hacer frente a un desafío tridimensional (ver *Geography in Motion: Density, Distance, and Division in Sub-Saharan Africa*). Una combinación de esfuerzos por mejorar la cooperación institucional y las inversiones en infraestructura regional es condición necesaria, pero no suficiente. Se necesitarán también incentivos focalizados, mediante el acceso preferencial a los mercados de países desarrollados, quizá condicionados a la colaboración regional para mejorar las instituciones y la infraestructura.

Todos deberían respaldar los esfuerzos de estos países donde se concentran los “mil millones de personas más necesitadas” con el fin de integrar sus economías, en el plano tanto nacional como internacional. Mil millones de vidas dependen de eso.

Conocemos bien las transformaciones sectoriales necesarias para el crecimiento económico: los cambios en el trabajo y la organización a medida que las economías agrarias se industrializan y orientan a los servicios. En este Informe se consideran las transformaciones espaciales que deben producirse también para que los países puedan desarrollarse. La mayor densidad, la menor distancia y la reducción de las divisiones continuarán siendo esenciales para el éxito económico en el futuro previsible. Convendría alentarlas. Con ellas llegará un crecimiento desequilibrado. Si se acompañan de políticas de integración acomodadas a la geografía económica de las naciones, estos cambios también generarán –más pronto que tarde– un desarrollo incluyente.

Navegar por el Informe

En 1971 Simon Kuznets, emigrado ruso que desarrolló su carrera en Estados Unidos, recibió el Premio Nobel de Economía “por su interpretación fundamentada empíricamente del crecimiento económico, que ha llevado a una nueva y profunda perspicacia sobre la estructura económica y social y el proceso del desarrollo”.¹ En su conferencia al recibir el premio, Kuznets resumió los cambios estructurales que acompañan al crecimiento económico, haciendo énfasis en “el desplazamiento desde la agricultura hacia las actividades no agrícolas y, recientemente, desde la industria hacia los servicios”.² Estos cambios sectoriales en la producción son los requeridos para que prosperen las naciones, las cuales no se desarrollan simplemente haciendo más de lo mismo. Deben hacer cosas distintas y hacerlas mejor.

Con los años, esto se ha confirmado con tanta frecuencia que ya parece casi obvio. Menos obvias, pero no menos importantes son las transformaciones *espaciales* requeridas por estos cambios estructurales. Algunos lugares son adecuados para la agricultura, otros para la industria y aún otros para los servicios. Cuando las economías se industrializan y se emplean más personas en los servicios, sus formas deben cambiar también. Estos cambios, que implican ajuste social tanto como económico, toman tiempo. El mundo económico no es un mundo sin fricciones. El “qué” y el “cómo” de la producción económica no pueden decidirse sin decidir el “dónde”.

Para los gobiernos, de forma especial, es importante comprender estos cambios y apreciar las fuerzas de mercado que los conforman. Esta comprensión puede representar la diferencia entre la prosperidad y el estancamiento. Puede incluso ser una de las principales enseñanzas del siglo XX. Después que Kuznets salió de

Rusia en 1922, los planeadores soviéticos pusieron en marcha un enfoque hacia la geografía económica y los Estados Unidos otro. La estrategia soviética obligó a la gente a trasladarse al norte y al oriente y a distribuir la producción económica. Entre tanto, los estadounidenses se trasladaron voluntariamente hacia el sur y el oeste, pero la producción fue más concentrada. Cinco años después de la muerte de Kuznets en 1985, la Unión Soviética sufriría el colapso. En ese tiempo, el ingreso per cápita ruso era una cuarta parte del de los Estados Unidos. La ineficiencia espacial no fue la única razón de la caída de la Unión Soviética, pero no pudo haber ayudado.

Al pasar Rusia de una economía planeada a una de mercado, la eficiencia espacial aumentó, y entre 1989 y 2004 casi todas las nuevas empresas escogieron ubicaciones con el mejor acceso posible a Moscú, San Petersburgo y los mercados internacionales.³ En los tres últimos decenios, los investigadores han venido documentando los cambios en la geografía económica necesarios para mantenerla espacialmente eficiente con los avances en la tecnología y los cambios en las estructuras de la producción. Han estudiado los efectos de las grandes poblaciones, la globalización de los mercados y las fronteras internacionales en la ubicación de las personas y la producción. Están empezando a evaluar cómo pueden los gobiernos contribuir a estas transacciones o perjudicarlas. El presente Informe hace uso de este trabajo y sus implicaciones para las políticas públicas.

Las políticas gubernamentales son importantes. Con el desarrollo, la gente y la producción se concentran más en pueblos y ciudades, y en las zonas de los países más cercanas a los mercados internos e internacionales. Mientras la actividad económica se concentra en algunas



partes de una nación o de la tierra, muchas personas se dispersan en el campo o en lugares distantes de la prosperidad, creando quizá desigualdades geográficas grandes en los niveles de vida. En este Informe se discute por qué sucede esto y se evalúa lo que ha sido más eficaz para alterar la geografía económica de los países en desarrollo. La actividad económica se concentrará en cualquier caso. Pero administrada en una forma, como se hizo en Estados Unidos, puede fomentar el crecimiento y la integración. Administrada en otra forma, puede resultar en desintegración y desesperanza, e inclusive, conflicto.

El Informe cubre un conjunto amplio y aparentemente dispar de fenómenos que abarcan el espectro de las escalas local, nacional e internacional, de geografía humana a física a política y de instituciones nacionales y mundiales a intervenciones de destino específico. Mantener la investigación disciplinada requiere destacar algunos aspectos de transformaciones espaciales y dejar por fuera otros. El resto de esta introducción resume el alcance del Informe, clarifica sus términos y esboza su estructura.

Recuadro 0.1 *Sobre qué no trata este Informe*

A fin de mantener el Informe enfocado, no se dedica la atención que se dedicaría en un estudio más completo a varios aspectos importantes de las transformaciones espaciales. Los principales aspectos no considerados –excepto al enfatizar o cualificar los mensajes de mayor importancia– son los *efectos sociales y ambientales* de una geografía económica cambiante.

La aglomeración –el crecimiento de las ciudades– puede tener efectos sociales y ambientales tanto benéficos como perjudiciales. Las ciudades contribuyen a destruir los estereotipos de la sociedad y aumentar la cohesión. La mayoría de los movimientos progresistas, a través de la historia, han tenido origen urbano, pero también lo han tenido los más violentos. Se cree que la propensión de las personas a cometer crímenes es mayor en las ciudades y mientras éstas permiten el individualismo y la creatividad y destruyen las barreras sociales, también rompen los lazos sociales:

Las ciudades siempre han sido la cuna de la libertad, así como son hoy los centros del radicalismo. Cada persona en el mundo sabe que el aislamiento y la soledad se encuentran en grado mucho mayor en una ciudad

superpoblada que en una aldea del campo, donde las preocupaciones individuales son de todos.^a

La migración puede también causar efectos muy diferentes en las sociedades, tanto en los lugares que las personas abandonan como en aquellos adonde van. Casi siempre trae recompensas económicas, pero como lo muestran los sentimientos antiinmigrantes en muchos países, significa también mayor riesgo.

La especialización de la producción que fue posible por la caída de los costos del transporte puede tener un costo ambiental. El bacalao se captura en los mares de Noruega, se transporta por avión a China para limpiarlo y luego se regresa nuevamente por avión a Noruega para venderlo. Tal especialización basada en los recursos naturales (pescado en Europa septentrional, gente en China) ayuda tanto a los consumidores noruegos como a los trabajadores chinos, pero el bacalao tiene una senda de carbono más larga. En este Informe se consideran los efectos ambientales de la urbanización y el transporte, pero sólo cuando califican para los mensajes del Informe.

a. Weber, 1899, p. 432.

Alcance

Los gobiernos intervienen (usualmente en forma incorrecta) para distribuir los beneficios del crecimiento económico en forma más pareja en el espacio. Aun cuando los imperativos sean políticos, tienen consecuencias económicas, y aun si los objetivos son económicos, tienen efectos sociales y ambientales. Así, los gobiernos se enfrentan a acusadas compensaciones y deben llegar a un compromiso. Los costos económicos de los errores pueden ser grandes y duraderos: reconocer la importancia de la geografía económica significa percatarse de que una vez los productores y las personas toman decisiones sobre dónde ubicarse, puede ser difícil para ellos retroceder.

Los gobiernos pueden funcionar mejor promoviendo las fuerzas del mercado que proveen tanto la concentración de la producción económica como la convergencia de los niveles de vida y aumentarlas con políticas, a fin de asegurar servicios básicos económicos en todas partes. Pueden hacer esto ayudando a personas y empresarios a aprovechar las oportunidades económicas dondequiera que surjan. Las fuerzas de mercado que más contribuyen son la aglomeración, la migración y la especialización y sus beneficios económicos constituyen la materia del presente Informe. No se consideran en detalle sus implicaciones sociales y ambientales (*ver* recuadro 0.1). Los efectos sociales y ambientales no previstos del funcionamiento de las fuerzas del mercado son asuntos importantes de política, pero merecen mayor espacio del que puede cubrirse en un informe que muestra cómo se rehace la geografía económica durante el desarrollo.

El Informe describe las transformaciones geográficas necesarias para el desarrollo y analiza estos cambios, utilizando las perspectivas de la historia económica y la investigación reciente. Luego repasa los debates de políticas sobre urbanización, desarrollo regional e integración internacional. Este es el 31° Informe sobre el Desarrollo Mundial y los temas que cubre se han tratado en Informes anteriores, pero aquí los hechos, análisis y políticas relativos a las transformaciones espaciales constituyen el principal enfoque y el Informe se ha estructurado de acuerdo con eso.

Términos

Formular mensajes simples que sean útiles para los gobiernos requiere una terminología sencilla. En el Informe se utilizan algunos términos que pueden no ser familiares a los lectores, se introducen otros y se usan aún otros para abreviar. En esta sección se clarifican los

términos que se utilizan en el Informe en forma consistente.

Escalas espaciales: zona, país y región

A través de todo el Informe, se realiza el análisis a tres escalas geográficas, a saber, local, nacional e internacional. Las preocupaciones políticas que corresponden a estas escalas espaciales son, respectivamente, la velocidad y la sostenibilidad de la transformación rural-urbana, las desigualdades territoriales en producción y bienestar dentro de los países y las mismas desigualdades entre los países y regiones del mundo. Las unidades que corresponden a estas escalas espaciales son la zona, el país y la región, términos que se utilizan continuamente en el Informe. Una “zona” es lo mismo que un territorio y representa el objetivo de las políticas de desarrollo territoriales. En los países anglófonos, es lo mismo que una “región” dentro de un país, según se utiliza en los debates sobre “desarrollo regional”. Aquí se utiliza zona para evitar confusión con otra escala espacial, la internacional, porque “región” describe también un grupo de países, tal como Asia meridional, que incluye India y sus vecinos.

Para establecer con claridad los términos, considérense las tres escalas geográficas de la zona metropolitana de Shanghai, el país de China y la región de Asia oriental (ver mapa 0.1):

- **Zona.** La escala local es el municipio de Shanghai, que incluye la ciudad de Shanghai y sus ciudades, pueblos y aldeas circundantes en una superficie de unos 7.000 km², con una densidad de población de unos 3.000 habi-

tantes por kilómetro cuadrado. La densidad de población en la ciudad es de unos 13.000 habitantes por kilómetro cuadrado.

- **País.** La escala nacional abarca las 23 provincias, cinco regiones autónomas y cuatro municipalidades (Shanghai es una de ellas) que constituyen China, abarcando unos 9,6 millones de kilómetros cuadrados. La distancia entre la provincia occidental de Xinjiang y las dinámicas zonas costeras del este es de más de 4.000 kilómetros. Las restricciones sobre la migración interna pueden hacer que la distancia económica parezca mucho mayor.
- **Región.** La escala internacional consta de China y sus vecinos de Asia oriental, incluyendo Japón, Mongolia y la República de Corea. La región está dividida por las fronteras, algunas amplias, otras estrechas.

En este Informe se utiliza la noción de vecindades “naturales”, definidas por elementos de geografía humana, física y política. El Banco Mundial clasifica usualmente todos los países de ingreso bajo y mediano en seis regiones y agrupa a los de ingreso alto en un solo grupo, con independencia de su ubicación. En este Informe se clasifica al mundo en 16 regiones que incluyen países desarrollados y en desarrollo, utilizando la proximidad geográfica como criterio de mayor importancia (ver recuadro 0.2) y es también más detallado. Por ejemplo, África subsahariana tiene cuatro regiones: occidental, central, oriental y meridional. Asia oriental y Pacífico tienen tres: nororiental, suroriental y las islas del Pacífico. El término “región” se utiliza en todo el Informe para referirse a estos 16 grupos de países.

Mapa 0.1 Tres escalas geográficas: zona, país y región

Shanghai, China y Asia oriental ejemplifican las escalas local, nacional e internacional



Recuadro 0.2 *Las regiones de este Informe son más detalladas que las del Banco Mundial*

Este informe versa sobre geografía y desarrollo económico, centrándose más en la variabilidad espacial de las condiciones y resultados de lo que lo hace usualmente el análisis económico. Donde es apropiado utiliza países o zonas dentro de países como unidad de análisis. Pero donde se ha hecho énfasis en la integración regional y las interacciones entre estados soberanos

vecinos, el Informe utiliza un agregado de países que es más detallado que las seis regiones estándar del Banco Mundial, que pueden ocultar variaciones significativas.

Las 16 regiones presentadas aquí son el resultado de adaptar las regiones geográficas de las Naciones Unidas, pero manteniendo consistencia con las regiones del Banco Mundial. Dependiendo

del contexto, en este Informe el análisis ignora el ingreso de los países dentro de una región, digamos, donde los efectos del crecimiento regional de los países industriales a los países en desarrollo son de interés, o trata a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y otras economías de ingreso alto por separado.

Regiones utilizadas en el presente Informe



Fuente: Equipo del IDM 2009.

Aunque la elección de la zona o región puede ser arbitraria, estas escalas espaciales se conforman bien a los niveles de diseño de políticas. Este Informe pretende informar el diseño de políticas en estos tres niveles: subnacional, nacional e internacional.

Dimensiones espaciales: densidad, distancia y división

Para describir las transformaciones geográficas que acompañan al desarrollo, el Informe introduce el uso de tres dimensiones espaciales: densidad, distancia y división. Estas dimensiones ayudan al lector a considerar el desarrollo en el espacio real, en tres dimensiones, en otras palabras. Los términos son metáforas fáciles, pero tienen también interpretación técnica. *Densidad* significa generalmente la intensidad

de la actividad económica en una unidad de superficie terrestre, digamos, kilómetro cuadrado. Las limitaciones de los datos pueden obligar a un compromiso: dado que las densidades de producción y población se relacionan estrechamente, y los datos de producción no están tan fácilmente disponibles, la densidad de población es algunas veces una variable de reemplazo por la densidad económica, aunque pueda ser un poco confuso en ocasiones. Londres es tal vez la ciudad con mayor densidad económica del mundo, pero Mumbai, con 30.000 habitantes por km², es la más densamente poblada. *Distancia* significa el costo de llegar a lugares con densidad económica.

Aunque la densidad y la distancia se relacionan estrechamente con la geografía humana y la física, la *división* se refiere más a la geografía sociopolítica. La religión, la etnia y el idioma

están entre los principales atributos que ocasionan divisiones entre los lugares. Mientras las divisiones son mayores entre los países, pueden ser considerables también dentro de ellos.

Estas dimensiones son mensurables, pero a diferencia del alto, largo y ancho, por ejemplo, las dimensiones geográficas no son ortogonales. Altura, peso y edad de una persona, que están relacionadas, serían una mejor analogía para esas tres dimensiones. Así mismo, al aumentar la distancia, es probable que las divisiones sean más fuertes. Densidad, distancia y división se ilustran mejor con el acceso al mercado, un indicador de oportunidad económica para una ubicación que indica el tamaño de los mercados potenciales en su vecindad y la facilidad de llegar a ellos. El acceso al mercado a través de las escalas geográficas determina dónde puede prosperar la actividad económica, y así dónde se ubicarán las empresas y crecerán las poblaciones.

Utilizando este concepto de acceso al mercado, se definen las tres dimensiones como sigue:

- La *densidad* indica el tamaño del producto económico o poder de compra total por unidad de superficie; digamos un kilómetro cuadrado. Es mayor en las ciudades donde se concentra la actividad económica y mucho menor en las vecindades rurales.
- La *distancia* mide la facilidad de llegar a los mercados y determina el acceso a la oportunidad. Las zonas alejadas de los centros económicamente densos en un país tienen más probabilidad de retrasarse.
- La *división* surge de las barreras a las interacciones económicas creadas por diferencias en la moneda, aduanas e idiomas, que restringen el acceso al mercado. Es más importante en el contexto internacional.

El concepto de distancia es importante también internacionalmente. La diferencia entre distancia y división es que la distancia modula el acceso a la oportunidad económica en forma más continua, una mengua de la distancia. En contraste, la división presenta barreras discretas al acceso y la integración económica. Puede considerarse como una distancia económica o tiempo de viaje creciente por unidad de distancia física (o euclidiana).

Estas definiciones no son científicamente exactas, pero los términos se utilizan con consistencia en el Informe. Cuando se utiliza “densidad” significa densidad económica: producción por superficie de tierra. Cuando se utiliza cualquier otra medida de densidad, tal como población por kilómetro cuadrado (como

en los capítulos 1 y 7) o los lugares donde vive la mayor parte de los pobres de una nación (como en los capítulos 2 y 8), se cualifica en forma correspondiente.

La distancia puede medirse con alguna precisión, pero donde la infraestructura es escasa, la distancia de línea recta es distinta de la distancia por carretera o ferrocarril. Muchos otros factores, tales como la disponibilidad y economía de los servicios de transporte, determinan la accesibilidad real. Donde la información está disponible, se utiliza. Por ejemplo, en el primer capítulo se informa una medida uniforme de urbanización con base en lugares que tienen niveles mínimos de densidad de población, y están a una hora o menos de asentamientos grandes. Al computar este “índice de aglomeración” se tiene en cuenta la calidad de la infraestructura de transporte. La división se asocia con las fronteras internacionales, ya que usualmente impiden la facilidad de intercambio o de viaje. Pero no todas las fronteras implican divisiones. Por ejemplo, las de la Unión Europea (UE) han cesado de reflejar divisiones entre los países. Por otro lado, no todas las divisiones implican fronteras internacionales. Donde las diferencias religiosas, étnicas y lingüísticas son manifiestas espacialmente, puede haber divisiones entre los países.

Existe una correspondencia entre las escalas y las dimensiones geográficas. Localmente, dentro de una zona, la dimensión más importante es la densidad, pues generalmente las distancias son cortas y las divisiones pocas. Nacionalmente, la dimensión más importante es la distancia a la densidad; las divisiones dentro de los países tienden a ser menores, si bien pueden ser serias en algunos países. Internacionalmente, en una escala regional o mundial, las distancias y divisiones son usualmente más serias.

Utilizando estas tres dimensiones, el Informe resume las transformaciones geográficas requeridas para el desarrollo (primera parte). Muestra cómo las fuerzas del mercado dirigen estas transformaciones (segunda parte). Y evalúa cómo los gobiernos pueden aumentar estas fuerzas para sostener el crecimiento y reducir la pobreza (tercera parte).

Instrumentos para la integración: instituciones, infraestructura e intervenciones

Por medio de buenas políticas, los gobiernos pueden promover la integración económica entre lugares en los que se concentra la producción económica y lugares retrasados. Algunos de estos instrumentos de políticas son espacialmente explícitos, como un programa de mejorar

la calidad de un tugurio en una ciudad, los incentivos fiscales de un estado del Brasil para una empresa estadounidense de automóviles, o los fondos estructurales y de cohesión de la UE. Otros tienen el propósito de ser universales en su cobertura, incluyendo la educación básica obligatoria y gratis para todos los niños, las regulaciones del mercado laboral, tales como leyes sobre salario mínimo, y la observancia forzosa de los derechos de propiedad. Entre estos programas de destino específico espacialmente y las políticas “espacialmente ciegas” se encuentran las inversiones y regulaciones que conectan lugares, tales como vías, aeropuertos y sistemas de comunicaciones.

En su forma corriente, los debates sobre cómo pueden los gobiernos fomentar la transformación rural-urbana, ayudar a las zonas retrasadas a reducir la pobreza y –en las naciones más pobres del mundo– mejorar el acceso a los mercados mundiales, todos hacen énfasis en el direccionamiento geográfico. El debate sobre cómo promover la urbanización en forma saludable se halla polarizado entre un énfasis en las aldeas, donde todavía vive la mayoría de los pobres del mundo, y la creencia de que la vía para salir de la pobreza se encuentra en las ciudades; si aumenta la pobreza urbana, el foco se desplaza de las aldeas a los tugurios. Motivado por las desigualdades espaciales dentro de los países en los niveles de vida, el debate sobre el desarrollo territorial tiende en forma semejante a obsesionarse en promover el crecimiento económico en las zonas retrasadas. En el ámbito internacional, el acceso preferencial a los mercados para los países menos desarrollados puede terminar dominando las discusiones políticas. La tercera parte del Informe reenmarca estos debates, solicitando un cambio del direccionamiento espacial a la integración.

Los instrumentos de política para la integración económica pueden clasificarse en tres categorías, con base en cómo se considera explícitamente el lugar en su alcance y diseño:

- El término *instituciones* es una abreviatura para todos los instrumentos de política *espacialmente ciegos*. Estos servicios son los que el gobierno debería proveer para todos, independientemente del lugar. La palabra “instituciones” lleva la connotación de universalidad e incluye mecanismos para financiar y proveer servicios, como administración de justicia, seguridad pública, regulación de los mercados de la tierra, el trabajo y el capital, educación primaria y salud, y electricidad, agua y saneamiento. Los sistemas de recaudo de impuestos y

financiación del gasto asociados con estos servicios se diseñan también en mejor forma sin tener lugares específicos en mente.

- La *infraestructura* es el término que resume todas las inversiones *espacialmente conectivas* y las reglas y regulaciones asociadas. Incluye vías y ferrovías, aeropuertos y sistemas de transporte aéreo, telecomunicaciones e Internet.
- El término *intervenciones* es una abreviatura de todos los incentivos con *enfoque espacial*, e incluye regulaciones e inversiones que favorecen algunos lugares, tales como zonas de procesamiento de exportaciones. Incluye también programas basados en lugares, tales como los planes de mejoramiento de tugurios como *Favela Bairro* de Río de Janeiro, o la Superintendencia para el Desarrollo del Nordeste (Sudene), la agencia de desarrollo de Brasil para el Nordeste retrasado, o la iniciativa *Everything But Arms* de la UE, que otorga a los países menos desarrollados acceso comercial preferencial a los mercados europeos.

Dado que estas definiciones no se conforman estrictamente al uso común, es necesaria una aclaración adicional:

- Primero, la ceguera espacial no significa *neutralidad*. Un sistema tributario progresivo, por ejemplo, no puede ser neutral en sus efectos o resultados. Las ciudades pueden terminar contribuyendo más en impuestos que el campo y los estados más ricos contribuir más que los más pobres. Pero el principio orientador es que las tasas tributarias difieran no sólo por el lugar, sino por los atributos de las empresas y familias que estén ubicadas allí.
- Segundo, en el uso común del término, la infraestructura incluye inversiones no conectivas como el suministro de agua potable y la energía. En este Informe, la infraestructura se reserva para los componentes *espacialmente conectivos*. Las empresas de servicios públicos no conectivas se incluyen en instituciones, para servicios básicos tales como saneamiento.
- Tercero, cada una de estas categorías incluye las tres herramientas de las políticas oficiales: impuestos, transferencias y gastos públicos, y regulaciones.
- Por último, las iniciativas del gobierno pueden incluir más de un instrumento. El desarrollo de tugurios puede incluir medidas para hacer que funcionen mejor los mercados de la tierra, formalizando los derechos de propiedad, mejorando las calles y ofreciendo

incentivos monetarios para que algunos de sus habitantes se reubiquen en otro lugar.

Estructura

El principal hallazgo de este Informe –en las tres escalas espaciales– es que el desarrollo económico no es un proceso suave, lineal u ordenado. El proceso del crecimiento económico deja atrás un paisaje lleno de baches, con la masa económica concentrada en algunos lugares. Los niveles de vida en esos lugares –especialmente mayor prosperidad, mejor acceso a servicios educativos y de salud, albergue más seguro, agua y saneamiento, algunos de los más urgentes de los Objetivos de Desarrollo del Milenio– mejoran de forma más rápida que donde existe menos actividad económica, ampliando las desigualdades espaciales en bienestar. Pero donde hay un crecimiento económico sostenido, la convergencia en los niveles de vida empieza a reemplazar la divergencia. Las naciones son más equitativas y eficientes espacialmente (ver recuadro 0.3). El desafío del desarrollo es instituir políticas que permitan –y aun alienten– el crecimiento económico “des-equilibrado” y aseguren aun así resultados de desarrollo geográficamente equilibrados.

Los hechos

La primera parte de este Informe presenta los hechos sobre las transformaciones espaciales; los cambios en la densidad económica, la distancia y la división. El capítulo 1 muestra que el desarrollo va acompañado de una mayor densidad de asentamientos humanos: ningún país ha llegado a ser de ingreso alto sin este aumento en la densidad. El capítulo 2 expande la escala y muestra que el desarrollo también va acompañado de mayor concentración de actividad económica en las zonas de los países más cercanas a la densidad económica. El capítulo 3 incorpora divisiones internacionales que desaceleran, pero no impiden, la concentración de actividades económicas en algunos países. En las escalas local, nacional e internacional el patrón es similar: concentración que crece rápidamente en la primera etapa y luego una desaceleración.

La larga experiencia de los países muestra que las diferencias en ingreso entre los lugares avanzados y los que los siguen, primero, divergen y luego convergen, pero sólo en las zonas, los países y regiones más dinámicas. En cada una de las tres escalas espaciales, es rentable estar en vecindades dinámicas. El crecimiento económico lleva a la congestión en las ciudades y al crecimiento de pueblos y ciudades que se

Recuadro 0.3 El mensaje de este Informe no es la antiequidad

Las políticas para el crecimiento equilibrado espacialmente a menudo se justifican por razones de equidad. La UE describe su política territorial como gobernada por el principio de la solidaridad porque “aspira a beneficiar los ciudadanos y regiones económica y socialmente deprimidas en relación con los promedios de la UE”.^a La política parece igualar la equidad social y la espacial, igualdad entre los individuos e igualdad de niveles de vida entre estados y países. En contraste, este Informe argumenta a favor de los beneficios de la concentración geográfica de la producción económica. Pero muestra que en las primeras etapas del desarrollo, la mayor concentración se asocia con la divergencia espacial en niveles de vida como el ingreso. Entonces, ¿es el mensaje de este Informe la antiequidad?

No. Es importante distinguir entre tres tipos de desigualdad: desigualdad espacial en la producción económica, desigualdad espacial en niveles de vida y desigualdad social.

Desigualdad espacial en actividad económica. Tanto en Estados Unidos como en los países de la UE-15, el producto interno bruto (PIB) y la población tienen una distribución espacial cubierta de protuberancias. En Estados Unidos, tres estados (California, Nueva York y Texas) generaron el 21% del PIB nacional en 2005. Los mismos tres estados tienen el 19,8% de la población del país, pero sólo el 12,8% de la tierra. Entre tanto, 10 zonas subnacionales de la UE fueron responsables del 20,5% del PIB de la UE en 2005. Estas zonas tienen el 16,9% de la población de la UE-15, pero sólo el 8% de su tierra. Así, en ambos casos están concentradas la actividad económica y la población. Pero la desigualdad espacial de producción y población es mayor en Esta-

dos Unidos que en la UE. El coeficiente Gini de desigualdad espacial del PIB es 0,53 para Estados Unidos y 0,41 para la UE. Los coeficientes son 0,54 y 0,32, respectivamente para la población. Para zonas subnacionales en la UE y estados de EUA, las cifras cambian, pero la conclusión es la misma.^b

Desigualdad espacial en niveles de vida. Los países de UE-15 presentan mayor desigualdad espacial en ingreso per cápita y tasas de desempleo, dos indicadores comunes del nivel de vida individual en países de ingreso alto. Por ejemplo, el PIB per cápita presentó mayor variación en las zonas de la UE que en estados de EUA, en 2005. Aunque la producción está más concentrada geográficamente en Estados Unidos, también es más probable que la gente viva donde está la producción y así el PIB per cápita varía menos, y lo mismo es válido con respecto a las tasas de desempleo. En Estados Unidos el estado con mayor desempleo en 2007 (Míchigan) tenía una tasa de desempleo de 7,2%, o 2,8 veces la del estado (Hawái) con tasa de desempleo más pequeña. Pero en la UE en 2006, la razón fue de 8 a 1. Hay menos desigualdad espacial en niveles de vida en Estados Unidos.

Desigualdad social. Mientras la desigualdad espacial en niveles de vida es mayor en la UE que en EUA, con la desigualdad social entre individuos sucede lo opuesto. Durante los últimos decenios, el coeficiente Gini para Estados Unidos ha sido de 0,40, comparado con 0,33, 0,28 y 0,23 para el Reino Unido, Alemania y Austria, respectivamente.^c

Contribución de Mark Roberts.

a. http://europa.eu/pol/reg/overview_en.htm.

b. Puga, 2002.

c. Burkey, 2006.

encuentran bien conectados a aglomeraciones de rápido crecimiento. Este patrón se repite en los ámbitos nacional e internacional. La actividad económica en expansión se desborda a zonas y países ubicados –en términos económicos– cerca de lugares a los que les va bien.

Descubrimientos

La segunda parte del Informe es el “cuarto de máquinas”. Explora las principales hallazgos de

un cuarto de siglo de trabajo que comprende varios campos de la economía, tales como organización industrial, economía urbana, comercio internacional y geografía económica. Separado en sus componentes hasta su esencia, el motor trabaja mediante una interacción de tres vías entre economías de escala, movilidad de trabajadores y empresarios, y costos de transporte y comunicaciones en los lugares (ver gráfico 0.1).

Las empresas son generalmente más productivas cuando se ubican en lugares grandes y cuando operan a un tamaño relativamente grande. Si es relativamente fácil transportar el producto, la escala puede ser aún mayor, ya que el mercado potencial es mayor. Los trabajadores se mudan a estos lugares, trayendo una oferta laboral y una demanda de bienes y servicios. Cuando las personas son más móviles y bajan los costos de transporte y comunicaciones, estas economías de escala crean una causación circular y acumulativa, donde las actividades económicas se concentran espacialmente todavía más. La mayor concentración lleva inevitablemente a la congestión, lo que desacelera el proceso y eventualmente lo invierte. Las bajas en los costos de transporte primero hacen posible la concentración y luego, cuando bajan lo suficiente, la hacen innecesaria.

En la segunda parte se discuten estas interacciones con algún detalle, resumiendo más de un siglo de experiencia y las novedosas comprensiones que provienen de una generación de investigación, reconociendo cómo la movilidad de los factores y los costos decrecientes del transporte alientan las economías de escala (ver recuadro 0.2). Ellas deberían cambiar lo que podemos esperar de los mercados y lo que los gobiernos pueden y deberían hacer para facilitar la concentración de la producción y promover la convergencia en los niveles de vida.

El capítulo 4 ofrece evidencia de las economías de aglomeración –rendimientos crecientes a escala asociados con lugares, no plantas de producción– en la producción de bienes, servicios e ideas. Los lugares de distinto tamaño aportan variados beneficios de aglomeración y la congestión asociada con la concentración espacial lleva a un portafolio de lugares que facilitan el crecimiento económico, con diferentes partes en el avance, dependiendo de la etapa de desarrollo.

El capítulo 5 explica la interacción entre las economías de escala y la movilidad de los factores, concentrándose en la migración de los trabajadores. El capítulo 6 explica las relaciones no lineales entre los costos de transporte y la concentración geográfica de la producción, centrándose en el comercio dentro de las in-

dustrias, que es especialmente sensible a los costos de transporte. Estos capítulos resumen los nuevos conocimientos provistos por la interacción de tres vías entre economías de escala, movilidad de factores y costos de transporte, y sus implicaciones para las políticas de desarrollo (ver recuadro 0.4).

El marco descriptivo de políticas

La causación circular, la disparidad y los efectos contribuyen a un mundo en el que las políticas pueden promover el crecimiento económico y mejorar el bienestar social más allá de lo que los mercados producen, ya que las políticas bien ejecutadas pueden poner en movimiento estas transformaciones o acelerarlas.

Estos rasgos del desarrollo económico también hacen que el diseño de políticas sea una empresa difícil. La tercera parte del Informe reemarca tres debates sobre políticas importantes, utilizando un principio derivado de las dos primeras partes: para que los países en desarrollo obtengan los beneficios de la concentración espacial de la producción y de la convergencia en el consumo, la integración económica facilita de mejor manera el desarrollo. Utilizando las tres dimensiones –densidad, distancia y división– descritas en la primera parte y el (mal) funcionamiento de los mercados fundamentales en cada escala espacial –tierra, trabajo e insumos intermedios– analizados en la segunda parte, los capítulos de la tercera parte ofrecen un marco descriptivo sencillo e ilustran su funcionamiento a través de la experiencia de las políticas en el mundo real. En cada una de las escalas geográficas, la regla de respuesta es la misma: *un instrumento por dimensión*. Aquí hay un resumen algo supersimplificado, utilizando sólo ejemplos de la escala local (capítulo 7):

- Para problemas de una dimensión, una respuesta calibrada serían las políticas espacialmente ciegas. Por ejemplo, en zonas que experimentan un proceso incipiente de urbanización, el objetivo de política debería ser facilitar una mayor *densidad*, y los gobiernos deberían prestar especial atención a las *instituciones* para mejorar el funcionamiento de los mercados de la tierra (rural y urbana).
- Para problemas de dos dimensiones, la respuesta debería incluir políticas espacialmente ciegas y políticas conectivas. Por ejemplo, en zonas de un país que experimentan un proceso de urbanización rápido, los problemas de política no son sólo facilitar el aumento de la *densidad*, son también aliviar el problema de la *distancia* causado por la

Recuadro 0.4 *Hallazgos recientes de la geografía económica: concentración, convergencia e integración*

En las dos últimas décadas, un nuevo análisis ha cambiado la forma como pensamos sobre la ubicación de la producción, el comercio y el desarrollo. El análisis se basa en dos elementos. Primero, los grandes mercados son desproporcionadamente atractivos para las empresas que producen con economías de escala. Las empresas con un mayor mercado interno tienen más ventas que, con economías de escala, implican menores costos unitarios y mayores beneficios, lo que estimula a las empresas existentes a expandirse, y atrae nuevas empresas. Segundo, los mercados grandes lo son parcialmente porque muchas empresas y consumidores se ubican allí. El acceso al mercado y la movilidad crean una causalidad circular y acumulativa. Un gran mercado atrae empresas y trabajadores; y la demanda de insumos intermedios por parte de empresas y de productos finales por parte de trabajadores hace crecer aún más el mercado, atrayendo más empresas y trabajadores y así sucesivamente.

Estas noticias son buenas y malas para los lugares con condiciones iniciales deficientes. Son buenas porque significan que la ubicación de las empresas no está tan restringida por la naturaleza como nos hacen creer las teorías basadas en la ventaja comparativa. Los lugares con pocos recursos pueden sostener la concentración de la actividad. Son malas porque el círculo de acceso al mercado y movilidad produce persistencia. Una vez un lugar se adelanta bastante lejos, es difícil que lo alcancen las zonas retrasadas. Aunque la aglomeración eleva el costo de la mano de obra, las empresas no se mudan a zonas de bajos salarios, pues esto significaría sacrificar los beneficios de la proximidad a los proveedores y clientes.

Concentración es la regla. La resistencia de las fuerzas de aglomeración creada

por el acceso al mercado y la movilidad depende de los costos de transporte, pero la relación no es lineal. Cuando estos costos son altos, las empresas evitan transportar su producto a grandes distancias expandiendo su producción. La ubicación de la empresa la determina entonces principalmente el acceso local a la demanda inmóvil, como la de los agricultores y mineros. Para valores intermedios de costos comerciales, es factible proveer a mercados a distancia y los lugares que obtienen una ventaja en tamaño de mercado continúan a partir de ella y despegan en relación con otros lugares. Cuando los costos comerciales caen a bajos niveles, importa poco si uno vende y compra localmente. La ubicación de la empresa la determina entonces el costo local de características inmóviles, incluidos los costos de la tierra y la vivienda, pero también la capacidad de tener interacciones personales o encontrar una buena contraparte en un mercado laboral especializado. Así, una vez los costos comerciales declinan lo suficiente, algunas actividades se dispersarán como respuesta a las diferencias en costo y otras permanecerán concentradas.

Convergencia es el objetivo. Las fuerzas del acceso al mercado y la movilidad tienen implicaciones para la forma como pensamos sobre la convergencia. La visión del desarrollo como algo suave y lineal da paso a un proceso no lineal y cubierto de protuberancias. Al crecer económicamente un país, nuevos productores se ubican cerca de la producción existente, ampliando las diferencias de producción entre los lugares retrasados y los avanzados. Cuando se amplían las brechas en los salarios la industria empieza a mudarse al lugar con salarios bajos, pero esto no lleva a un desarrollo continuo de todos los lugares, sino que el desarrollo tiene lugar, en cambio, donde algunas zonas o países salen

en secuencia de la pobreza y son atraídos rápidamente al proceso de desarrollo. En el mundo neoclásico, estar atrás puede ser una ventaja; los lugares más atrasados pueden avanzar más rápidamente. Pero con economías de aglomeración, mientras más retrasada una zona, país o región, más difícil será progresar. ¿Qué deben hacer los lugares retrasados?

Integración es la respuesta. Habida cuenta de que tanto los costos comerciales altos como los bajos pueden estimular la distribución de la producción, las zonas, los países y regiones atrasadas pueden, en principio, acoger una industrialización de sustitución de importaciones u orientada a las exportaciones. Pero la primera es menos factible como estrategia de desarrollo a través del tiempo. ¿Por qué? Porque limita el acceso extranjero a la demanda inmóvil local, en tanto que la industrialización orientada a las exportaciones reduce el costo de adquirir bienes intermedios extranjeros para el procesamiento y la exportación. La menor proporción de la agricultura y la tendencia de la manufactura y los servicios a aglomerarse han reducido la proporción de la demanda en los lugares retrasados, y la fragmentación de la producción ha aumentado la importancia del acceso a los insumos intermedios. Ambas cosas hacen que las estrategias de desarrollo basadas en separar la demanda inmóvil local no tengan esperanza. La observación de que algunos países o provincias desarrollados se industrializaron mientras se habían cerrado al comercio es de poca ayuda para las zonas, países o regiones retrasadas de hoy. Los que se quedaron atrás son tan pequeños en relación con la economía mundial que el aislamiento ya no es una opción factible.

Contribución de Diego Puga.

creciente congestión. La respuesta incluye mejoras en las *instituciones* para facilitar la mayor densidad como se acaba de esbozar, e inversiones en *infraestructura* para atender el problema creciente de la distancia económica.

- Para problemas de tres dimensiones, la respuesta debería incluir políticas espacialmente ciegas, conectivas y de destinación específica. En zonas muy urbanizadas de un país, por ejemplo, los problemas de *densidad* y *distancia* se multiplican por las *divisiones* dentro de las zonas urbanas, en forma más

notable entre las partes formalmente urbanizadas de una metrópolis y los tugurios, donde los mercados de la tierra utilizan convenciones informales. Una respuesta de políticas efectivas incluye *instituciones*, *infraestructura* e *intervenciones*.

En el ámbito nacional, una respuesta de políticas graduada en forma semejante puede ayudar a integrar las zonas retrasadas y avanzadas (capítulo 8) y, en el ámbito internacional, puede ayudar a integrar los países pobres a los mercados mundiales (capítulo 9).

En las tres escalas geográficas, los debates sobre políticas tienen un aspecto en común: realmente empiezan y terminan con discusiones sobre intervenciones dirigidas espacialmente. En este Informe se requiere un reequilibrio de estos debates para incluir todos los elementos de un enfoque exitoso a la integración espacial: instituciones, infraestructura e incentivos.

En este Informe se adopta una perspectiva a largo plazo, haciendo crónica de las desigualdades espaciales en los países desarrollados de hoy cuando tenían ingresos comparables a los de los países de ingreso bajo y mediano de hoy. Documenta también de manera sistemática la relación entre desigualdades espaciales y desarrollo para un gran conjunto de países. En sus conclusiones, se hace una acusada distinción entre las desigualdades espaciales en la producción económica y las de bienestar, y se recomienda utilizar las rentas de la aglomeración en las zonas avanzadas para elevar el bienestar social en las retrasadas y no expulsar, excepto en circunstancias especiales, la producción económica de esos lugares.

- En la escala espacial local, el objetivo de la política debería ser mejorar la calidad de la urbanización para maximizar sus efectos de crecimiento. En el capítulo 7 se discute cómo deberían cambiar las prioridades de los autores de las políticas por los avances en la urbanización. Se presta especial atención al *uso de la tierra*, donde es mayor el potencial de mal funcionamiento del mercado.
- En la escala espacial nacional, el objetivo de la política debería ser mejorar el acceso al mercado de los trabajadores y empresarios, especialmente en un mundo en el que la distancia reducida ha cambiado la noción de los mercados de local a mundial. Discutiendo cómo pueden los autores de políticas reconciliar el objetivo político de la unidad nacional con la concentración económica, en el capítulo 8 se presta especial atención a la *movilidad laboral*, para la cual es mayor el potencial de mal funcionamiento del mercado.
- En la escala espacial internacional, el objetivo de la política debería ser el de promover la convergencia en los niveles de vida en un mundo en el que las divisiones entorpecen los movimientos de trabajo y capital. Discutiendo cómo pueden los países en desarrollo obtener acceso a los mercados mundiales, en el capítulo 9 se hace énfasis en la especialización y el comercio dentro de las industrias, además de explotar la ventaja comparativa con base en los recursos naturales. Se presta

atención al comercio de los *bienes intermedios*, que es especialmente sensible a los costos de transporte.

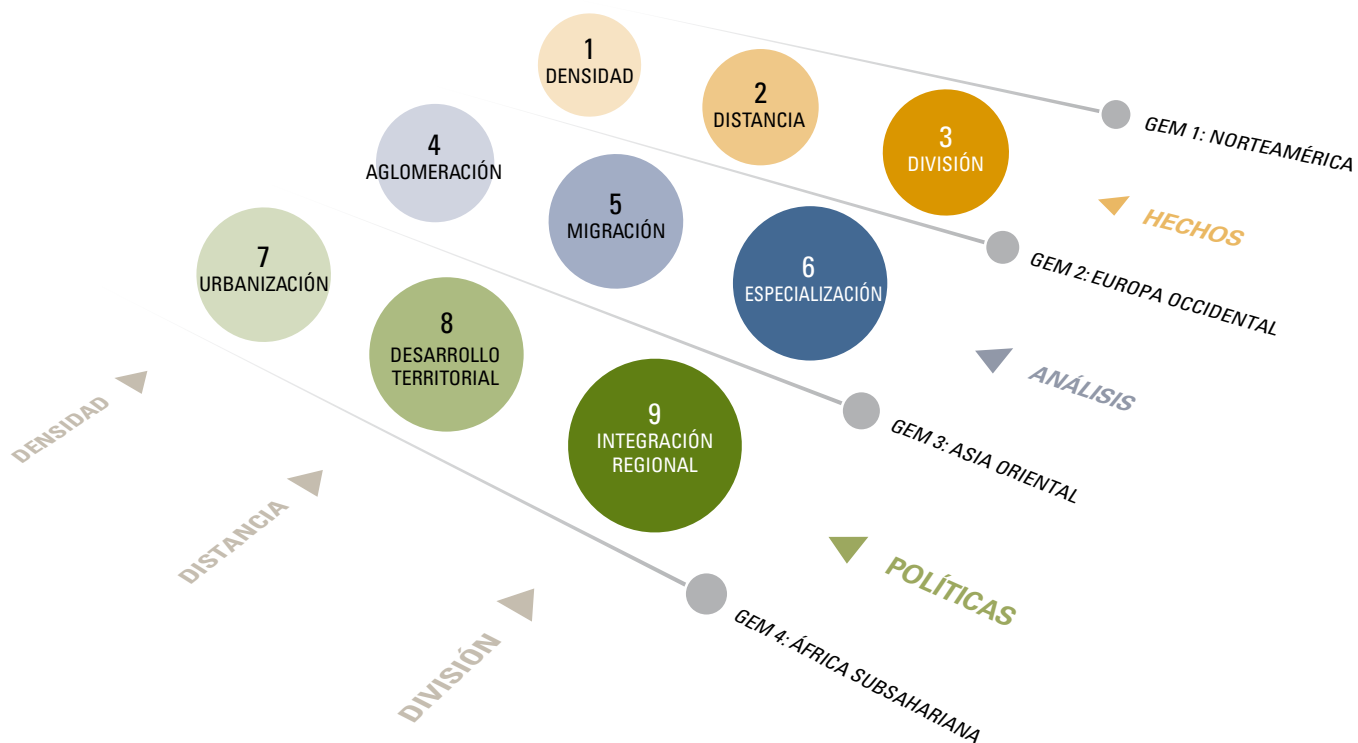
El Informe hace uso de la experiencia y el análisis a fin de disciplinar la investigación en un campo de políticas tan amplio y difícil como el desarrollo mismo, y debería ser útil para un amplio número de lectores. Pero el Informe se ha estructurado para ser amigable a lectores interesados sólo en aspectos específicos de esta investigación, así:

- El Informe tiene partes descriptivas, analíticas y prescriptivas y avanza en forma gradual de lo positivo a lo normativo. Cada parte es una sección de una investigación integral, pero cada una puede leerse en forma separada. Los autores de políticas con presiones de tiempo pueden leer sólo el panorama general y los tres capítulos sobre políticas de la tercera parte. Los estudiantes interesados en la transformación espacial del mundo pueden leer sólo los tres capítulos de la primera parte, que ofrece un tour tridimensional del desarrollo económico.
- El Informe amplía en forma progresiva la escala espacial para tratar las cuestiones de políticas que plantea la geografía económica, de local a nacional a internacional, teniendo presente al lector especializado. Los lectores interesados sólo en el debate político sobre urbanización en los países en desarrollo pueden leer sólo los tres capítulos referentes a la densidad, el 1, el 4 y el 7. Los más interesados en la discusión política sobre desarrollo territorial y desigualdades geográficas dentro de los países, pueden leer los capítulos 2, 5 y 8, el grupo de la distancia. Los lectores interesados en la integración regional pueden leer sólo los capítulos 3, 6 y 9, el grupo sobre la división.
- Los capítulos 1 a 9 cortan en rebanadas el problema del desarrollo económico para hacerlo digerible, atendiendo cada cual una función pedagógica. Los argumentos del Informe se puntualizan con cuatro notas sobre “Geografía en movimiento” que conectan los distintos componentes, enfocando las experiencias de Norteamérica, Europa occidental, Asia oriental y África subsahariana. Los lectores interesados en los retos planteados por la geografía para el desarrollo –y algunas pistas sobre cómo se rehizo la geografía– pueden leer estas notas acerca de diferentes partes del mundo.

El gráfico 0.1 muestra la forma como puede leerse el Informe horizontalmente (hechos, fuerzas y políticas, respectivamente) o verti-

calmente, según sea el interés de las políticas del lector.

Gráfico 0.1 Ayuda de navegación para el lector



Fuente: Equipo del IDM 2009.



Superar la distancia en Norteamérica

Cuando los europeos empezaron a colonizar más allá de sus propias costas, las perspectivas de crecimiento económico en Norteamérica lucían remotas. Durante la Guerra de los Siete Años (1756-63), cuando los franceses e ingleses combatieron por Canadá, Voltaire se preguntó por qué peleaban por “unos pocos acres de nieve”. Deberían haberse interesado más en el potencial económico del Caribe, donde el clima y el suelo eran buenos para el cultivo de la caña de azúcar, y se interesaron. Es famoso el comercio de la isla de Manhattan por parte de los holandeses a cambio de tierra alrededor de Surinam. Pero con el correr del tiempo los pocos acres de nieve y el paisaje rocoso de Plymouth (Massachusetts) fueron los que dieron nacimiento al “revés de fortuna” entre el frígido Noreste de América y el cálido Sur”.¹

Para entender cómo sucedió este revés, debe comprenderse cómo manejaron los norteamericanos la creciente densidad, las vastas distancias del continente y las agudas divisiones entre esclavos y dueños, nativos y colonizadores y franceses e ingleses; en suma, cómo se rediseñó la geografía económica de Norteamérica.

El tamaño y la ascendencia económica de Estados Unidos

El tamaño es la característica más obvia de la geografía económica de Estados Unidos.² En 1800, 5,3 millones de individuos vivían en las 865.000 millas cuadradas de tierra entregadas a la nueva nación por el Tratado de Versalles (1783). En 1900, un poco más de 2 millones de millas cuadradas se habían agregado por medio de compras directas, despojos de guerra, o tratados. Hoy Estados Unidos tiene más de 300 millones de habitantes y un territorio de 3,5 millones de millas cuadradas. Desde 1790, la densidad de población del país se ha multiplicado casi por 18.

Los retos de distribuir la población y la producción en un espacio tan vasto son enormes. Tanto las personas como la tierra productiva se han mudado al oeste y al sur. En 1800, la población se concentraba en Maryland en el litoral oriental (ver mapa G1.1). En 1900, el centro se había mudado a Indiana y en el siglo XX el centro giró hacia el Suroccidente, terminando en Missouri en 2000. Para este tiempo, la población de Estados Unidos se había establecido principalmente en sus dos litorales. Los estadounidenses están tan

distantes físicamente como siempre lo han estado.

¿Cómo superó Estados Unidos estas vastas distancias físicas? Inicialmente, los mecanismos institucionales de asignación de tierras y aseguramiento de los derechos de propiedad fueron supremos. La Constitución y la Northwest Ordinance (1787) proporcionaron los mecanismos procedimentales para transformar las zonas

despobladas en estados. Se disponía de la tierra pública mediante ventas a individuos privados y garantías directas. Se utilizaba el dominio supremo para darle el mejor uso a la tierra, especialmente cuando se requirió para los ferrocarriles. El primer ferrocarril transcontinental se terminó en 1864. El ejército de Estados Unidos removió por la fuerza las poblaciones indígenas donde lo encontró necesario, y los gobiernos

Mapa G1.1 El centro de gravedad geográfico de la población de EUA se movió 1.371 kilómetros entre 1790 y 2000



Fuente: Geography Division, U.S. Census Bureau.

estatales y locales alentaron a los estadounidenses a trasladarse ofreciéndoles tierras, construyendo canales y proveyendo colegios, vías y otros bienes públicos. Estos gobiernos locales compitieron entre sí para atraer gente y empresas, ofreciendo incentivos tributarios y de otras clases.

La cláusula de comercio de la Constitución estimuló también a la gente y las empresas a trasladarse; esa cláusula prohibía en forma explícita a los gobiernos estatales cohibir el comercio a través de las fronteras estatales. La estructura institucional permitió así el libre movimiento de personas (excepto esclavos), capital y bienes, con derechos de propiedad acompañantes, de manera que el movimiento pudiera darse sin pérdida económica.

En este entorno de políticas, la “revolución del transporte” del siglo XIX y la creciente densidad permitieron un cambio fundamental en las estructuras económicas de Estados Unidos. La combinación de vías férreas, canales y barcos de vapor redujo en gran medida los costos del transporte de remolque mediano y largo, en comparación con el transporte solo por vagones.³ El país se hizo más urbano y denso, mientras las estructuras económicas regionales eran divergentes. Nueva Inglaterra, que había sido 80% agrícola en 1800 a pesar de sus suelos pobres y su clima, empezó a desarrollar manufacturas, mientras el Medio Oeste se especializaba en alimentos. A principios del siglo XX, Estados Unidos era el mayor productor de manufacturas del mundo.

La creciente densidad y la migración de personas y empresas fueron impulsadas en gran parte por las fuerzas del mercado. La mayor parte de las colonizaciones fueron cautelosas, y los ferrocarriles se construyeron cuando (y donde) los inversionistas pensaban que obtendrían beneficios y se trasladaron en forma incremental a través del país. Ocasionalmente, la colonización daba “saltos” sobre grandes extensiones de tierra para pasar a otro lugar, como sucedió con California tras el descubrimiento del oro en 1849. Pero eso simplemente aceleró el paso de la reubicación del trabajo en Estados Unidos.

Convergencia en niveles de vida

La Guerra Civil de Estados Unidos tuvo efectos económicos de larga duración que *dividieron* al país. Los ingresos per cápita cayeron en forma abrupta en el Sur des-

pues de la Guerra Civil, tanto en términos absolutos como relativos al resto del país. En 1900, el ingreso per cápita en Alabama era todavía la mitad del promedio nacional. En 1938, Franklin Roosevelt anotó de forma que se hizo famosa que el Sur era el “problema económico número uno” de la nación. Estados Unidos tenía sus zonas retrasadas, pero la experiencia del siglo XX fue de convergencia continua en los niveles de vida.

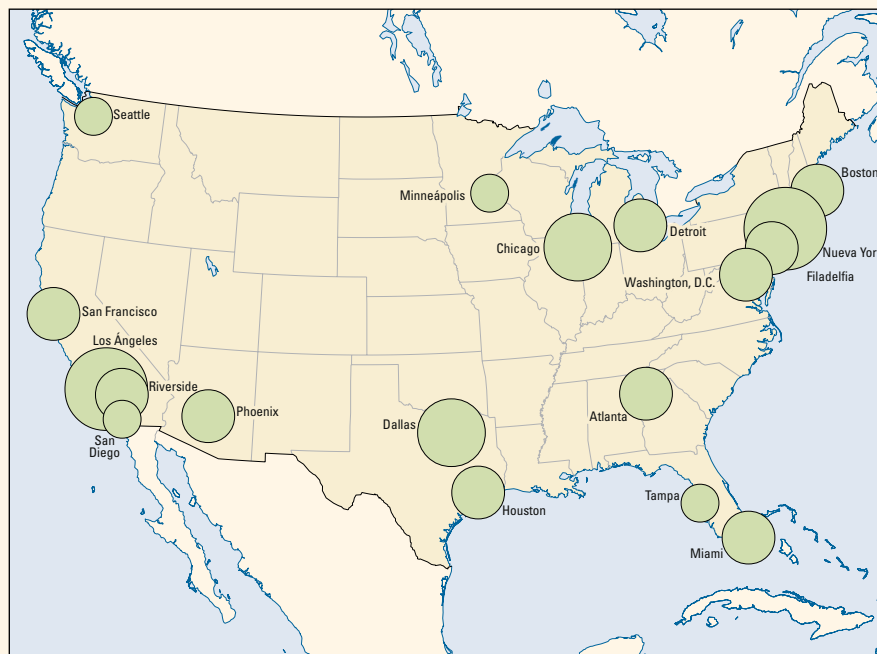
En Estados Unidos existe una clara relación negativa entre el nivel de ingreso per cápita en un estado en 1900 y el crecimiento del ingreso en ese estado en el siglo siguiente. Esto es, los estados más pobres crecieron más rápidamente que los ricos entre 1900 y 2000, un fenómeno conocido como “convergencia beta”. La principal explicación de este fenómeno es la migración de la gente. En el siglo XX, el patrón predominante de movimiento fue de los estados pobres hacia los ricos. Probablemente el ejemplo más importante es el de la migración de afroamericanos del sur rural al norte urbano (y al oeste), empezando de veras durante la Primera

Guerra Mundial y convirtiéndose en una gran ola durante la Segunda Guerra Mundial y después de ella. Estados tales como Mississippi y Louisiana ahora ocupan los últimos puestos en ingreso disponible, pero es fácil imaginar que habrían estado peor sin esta migración.

La convergencia tuvo la ayuda de las reducciones en los costos de transporte. Muchas de las invenciones más importantes en transporte y comunicaciones sucedieron en Estados Unidos. En el siglo XX, la red se expandió con la difusión del aeroplano, el automóvil y las comunicaciones electrónicas. Hoy, 16 de los 30 aeropuertos con mayor movimiento del mundo están en Estados Unidos, y hay más de 75 automóviles por cada 100 estadounidenses.

La invención y la difusión del automóvil llevaron al engrandecimiento de las ciudades a través de un pronunciado “aplanamiento” de la densidad urbana al ir del centro de la ciudad hacia los suburbios, lo que contribuyó a magnificar las economías de aglomeración, pero produjo también *divisiones* sociales. El sistema estadounidense

Mapa G1.2 Las grandes ciudades de EUA están en el nordeste y en las dos costas



Fuente: Population of Metropolitan Statistical Areas, U.S. Census Bureau.

de finanzas públicas locales, dependiendo de los impuestos locales a la propiedad para financiar los servicios, está diseñado en forma deficiente para llevar a cabo la redistribución de ingresos. Las familias de clase alta y media pueden evitar subsidiar a otras, trasladándose a nuevos suburbios. La raza también influye en la ubicación: el centro de la ciudad es predominantemente “negro” mientras los suburbios son “blancos”.

Para bien o para mal, el crecimiento de los automóviles se benefició de la Federal Highway Act de 1956, que autorizó la construcción del Sistema Interestatal de Vías de Eisenhower. En un famoso discurso, el presidente Eisenhower recordó cómo siendo un joven oficial participó en el primer convoy intercontinental de motor desde Washington, D.C., hasta San Francisco en 1919. El viaje duró 62 días, con todo tipo de retrasos imaginables en el trayecto. Hoy, por cortesía del sistema, un conductor puede cubrir la jornada de 2.819 millas en dos días. La investigación reciente muestra que la red de autopistas de 47.000 millas ha integrado zonas rurales anteriormente aisladas a la economía nacional y ha fomentado el crecimiento metropolitano.

¿Qué han hecho estas conexiones para la distribución de la población y la actividad económica? Paradójicamente, cuando el centro de gravedad pasó al interior del país, el interior –salvo sus metrópolis– se ha ahuecado. Missouri tiene sólo 5,5 millones de habitantes, más de la mitad de los cuales están en la zona del gran San Luis. La dispersión de la infraestructura de transporte no ha dispersado a la gente, pero ha permitido que el crecimiento de las economías de aglomeración ocurra en mayor número de ciudades en el país. La distribución de la población en 2000 estaba concentrada en las ciudades, en el nordeste y en las costas, produciendo lo que se conoce como “convergencia sigma”, una reducción en la desigualdad de ingresos entre los estados (ver mapa G1.2). Según una medida, la dispersión entre los estados del ingreso per cápita cayó en 2000 a un tercio de su nivel de 1880.

Densidad creciente, desigualdad decreciente, divisiones persistentes

El desempeño económico a largo plazo de los Estados Unidos es ejemplar. El crecimiento del ingreso per cápita ha sido en término medio de 1,8% por año durante los últimos 180 años, que ha ocasionado una mejora acumulada de 26 veces en el nivel de vida. Junto a este crecimiento, la desigualdad de ingresos entre los estados se ha reducido. Estados Unidos ha realizado economías de escala, primero a nivel de plantas, luego a nivel local, al especializarse las ciudades en manufacturas, y posteriormente a nivel de metrópolis en las mayores aglomeraciones urbanas como Los Ángeles y Nueva York.

Hoy Estados Unidos está compuesto por un conjunto muy efectivo de mercados nacionales de bienes y factores de producción. El lugar es todavía importante para determinar el ingreso, pero en el corto plazo y no en el largo, y el corto plazo es mucho más corto de lo que era hace un siglo. Las principales conmociones locales, tales como el huracán Katrina, causan mucho menos impacto en las perspectivas de crecimiento local que anteriormente. Después que el desembarco del Mariel y otros intentos de evasión llevaron 125.000 refugiados cubanos a Miami a principios de los años ochenta, los salarios regionales no experimentaron un impacto perceptible.

El resultado es una paradoja aparente: los salarios en Estados Unidos (corregidos por el capital humano) son similares en distintas ubicaciones, mientras la actividad económica presenta muchas desigualdades espacialmente. Se aclama a Europa por tener menor desigualdad social, pero Norteamérica tiene más igualdad *espacialmente* y tiene una distribución más eficiente espacialmente de la producción económica; la razón de eso es una fuerza laboral móvil. Casi 40 millones de estadounidenses cambiaron de residencia en 2006, y cada año unos 8 millones se mudan de un estado a otro; en un decenio, más de una cuarta parte cambia de estado de resi-

dencia. Al superar la distancia y la división y permitir que la población y la producción sean dispares en el espacio mediante la movilidad libre, los ingresos per cápita de Estados Unidos son altos y notablemente similares en los distintos estados.

Un reto que queda pendiente para Estados Unidos es la remoción de las divisiones. El North American Free Trade Agreement (Nafta, Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio) es un paso dado en esa dirección, pero es un paso modesto. Considérese la integración del mercado Canadá-Estados Unidos. En un estudio se halló que el comercio entre las provincias canadienses era mucho mayor que entre Canadá y Estados Unidos, controlando las variables de distancia y tamaño económico (productos internos brutos) de los socios comerciales, en este caso, los estados y las provincias.⁴ Por ejemplo, dado el tamaño de California, su comercio con Ontario debería haber sido el equivalente a 10 veces el comercio de Ontario con Columbia Británica, el vecino canadiense más cercano a California. De hecho, el comercio de Ontario con Columbia Británica fue equivalente a tres veces el de su comercio con California: incluso una de las fronteras más estrechas del mundo tiene una gran influencia negativa en el comercio.

A lo largo de la frontera norte de Estados Unidos, este país y Canadá comparten 3.987 millas, la frontera internacional sin guardias más larga del mundo. La situación es marcadamente distinta a lo largo de su frontera sur con México, en la cual se mantienen guardias –no los suficientes para muchos ciudadanos estadounidenses– para impedir que ingresen inmigrantes ilegales potenciales. Existen aun propuestas para construir un muro a lo largo de la frontera de 1.933 millas. Tales barreras son un obstáculo para la convergencia entre los países del continente norteamericano.

PARTE 1

EL DESARROLLO EN 3-D



Al crecer la economía mundial, se concentra la gente y también la producción, atraídas como si fuera por la gravedad a las ciudades y lugares prósperos. Como sucedió hace ya décadas, en los países de ingreso alto de hoy, el impulso hacia la densidad en los países de ingreso bajo y mediano puede aumentar el sentido de privación cuando se amplía la distancia económica entre las zonas prósperas y las retrasadas. Y aunque los rápidos avances en la tecnología del transporte, los viajes y las comunicaciones vinculan cada vez más a comunidades distantes geográficamente alrededor del mundo y ofrecen nuevas oportunidades para el intercambio, permanecen las viejas divisiones políticas que obstruyen el flujo natural de personas, capital y bienes. En la primera parte de este Informe se definen las dimensiones espaciales de densidad, distancia y división, y se describe su evolución con el desarrollo económico. Los tres primeros capítulos muestran cómo está cambiando la topografía económica en las escalas local, nacional e internacional y cómo se comparan el alcance y el ritmo de este cambio con los anteriores cambios en la geografía económica de Norteamérica, Europa y Japón. Este amplio recorrido de hechos estilizados apoya con información el análisis de la segunda parte y las discusiones sobre políticas de la tercera parte del presente Informe.

Densidad



En gran parte por fuera de la óptica mundial, en una polvorienta llanura de África occidental, se encuentra una ciudad de 1,6 millones de habitantes. Dividida por el río Níger, sus dos mitades –con aproximadamente 800.000 habitantes cada una– están unidas solamente por dos puentes. La presión del movimiento es tan fuerte que cada mañana uno de estos dos puentes se dedica al tráfico de entrada: minibuses, bicicletas, motocicletas, transeúntes y ocasionalmente autos privados. En las noches, salir del centro significa unirse a un éxodo de gente en marcha hacia los terminales de minibuses. Furgones verdes cargados de pasajeros salen en fila hacia los barrios residenciales de hasta 20 kilómetros de distancia. Estamos en Bamako, Malí, la que se contrae cada mañana en su centro y espira nuevamente en la noche.

Con cada respiración Bamako se hace más grande y es ya una de las ciudades de más rápido crecimiento del mundo. El crecimiento demográfico natural lo complementa la migración proveniente del campo y de otras ciudades de Malí. Su población en 2008 es 50% mayor que hace 10 años, lo que la coloca a la par de Budapest, Dubai o Varsovia. Tiene 10 veces más habitantes que la segunda ciudad más grande de Malí y acomoda el 70% de los establecimientos industriales del país.¹ Nuevos barrios –*quartiers*– anteriormente aldeas, se consolidan con el resto de la ciudad hacia el sur, el este y el oeste. Algunas personas de Bamako se trasladan ya a los barrios de los alrededores en busca de tierra más barata y alguna tranquilidad, pero permanecen dentro del alcance de la ciudad porque ésta les provee sus medios de vida.

A pesar de su febrilidad, Bamako es una de las ciudades más adormiladas de África occidental. Muchos de los artículos de primera necesidad vienen desde 1.184 kilómetros por

carretera desde una de las metrópolis de la región, Abidján, que tiene más de dos veces la población de Bamako, y Abidján luce pequeña comparada con Lagos, donde la actividad es tan concentrada que sus residentes hablan de vivir en una olla de presión. Algunas familias alquilan habitaciones para dormir seis horas y luego las toma otra familia en su reemplazo. Para ir de compras no necesariamente se requiere viajar: los productos se llevan a pie y en carretillas hasta los conductores que se encuentran atascados en los interminables embotellamientos de tráfico de Lagos. Para algunos, como los autores del plan maestro de 1980 de Lagos, que se redactó cuando la ciudad únicamente tenía 2,5 millones de residentes, el crecimiento continuo de la ciudad es “indisciplinado”.² ¿Qué puede posiblemente ser tan atractivo para vivir en Lagos que, a pesar de su congestión y de sus crímenes, continúa atrayendo inmigrantes?

La breve respuesta es: la densidad económica. Lagos no es la ciudad económicamente más densa del mundo, ni siquiera la más densamente poblada. Esas distinciones le pertenecen al Londres central y a Mumbai, respectivamente. Pero aun así, el futuro económico de Nigeria y el crecimiento de Lagos están tan inseparablemente unidos como la economía de Gran Bretaña con el crecimiento de Londres. Ningún país se ha desarrollado sin el crecimiento de sus ciudades. Cuando los países se hacen más ricos, la actividad económica se concentra con mayor densidad en los pueblos, las ciudades y las metrópolis. Esta transformación geográfica de las economías parece ser tan natural que –a un nivel impersonal agregado– se da por garantizada. Pero el movimiento a la densidad económica es una ruta hacia afuera de la pobreza tanto para quienes viajan en ella como, a la larga, para los que se quedan atrás. Jane Jacobs,

la destacada urbanista, no pensó en Bamako ni en Lagos cuando escribió: “Una economía metropolitana, si está funcionando bien, está transformando constantemente a muchas personas pobres en personas de clase media, a muchos analfabetas en gente calificada, a muchos novatos en ciudadanos competentes. Las ciudades no atraen a la clase media. La crean”.³ Ella pudo haber escrito también: Cuando Lagos y Bamako crecen, proveerán la clase media faltante de África occidental.

En este capítulo se introduce la densidad, la primera de las dimensiones geográficas del desarrollo, definida como la masa o producto económico generado en una unidad de tierra. Al investigar la evolución de la densidad con el desarrollo, presenta hechos estilizados sobre cómo la densidad de un país aumenta con la urbanización, al principio rápidamente y luego en forma más lenta. Estos cambios se asocian inicialmente con una divergencia geográfica de niveles de vida entre los lugares con densidad económica y los que carecen de ella. Estos cambios se asocian posteriormente con una convergencia y así los niveles de vida convergen eventualmente entre zonas de distinta densidad, tales como las urbanas y las rurales. Aun dentro de las ciudades, con tugurios densamente poblados entre asentamientos formales, las diferencias desaparecen lentamente con el desarrollo. Pero esta convergencia no sucede por sí sola, sino que requiere instituciones políticas que administren los mercados de la tierra, las inversiones en infraestructura, e intervenciones bien planeadas y ejecutadas.

Los principales hallazgos al respecto son los siguientes:

- **Con el desarrollo aumenta la concentración de la actividad económica.** Las zonas o asentamientos más densos del mundo se encuentran en países desarrollados, pero el camino para estos niveles, la “urbanización”, en el presente Informe, no es lineal. La proporción de la población de un país establecida en pueblos y ciudades aumenta con rapidez durante esta transformación de una economía agraria a una economía industrial, que generalmente coincide con su desarrollo de ingreso bajo a mediano. El ritmo de la urbanización se desacelera después de esto, pero la densidad económica continúa creciendo en una economía post-industrial porque los servicios se concentran aún más que las industrias.
- **Las disparidades en bienestar entre zonas rurales y urbanas y dentro de las zonas urbanas se contraen con el desarrollo.** En las primeras etapas del desarrollo, son grandes

las disparidades geográficas en bienestar. Con el desarrollo, estas brechas pueden aumentar inicialmente y las brechas urbano-rurales en ingresos, pobreza y niveles de vida empiezan a converger al crecer las economías, más rápidamente para el acceso a los servicios sociales y también en las zonas de crecimiento más vibrantes. Las brechas en bienestar y en vivienda dentro de la ciudad –más obvias en asentamientos informales o tugurios– persisten por más tiempo y se estrechan sólo en etapas posteriores del desarrollo.

- **Ni el ritmo de la urbanización ni su asociación con el crecimiento económico están sin precedentes.** Los países en desarrollo de hoy navegan en aguas con mapas trazados por las naciones desarrolladas, que experimentaron una acometida semejante hacia los pueblos y ciudades. La velocidad es similar y las rutas son las mismas. Lo diferente hoy es el tamaño de la nave: los números absolutos de gente que se agrega cada año a las poblaciones urbanas de los países en desarrollo de hoy son mucho mayores que aun para los más recientes países industrializados, tales como la República de Corea y Taiwán, China. En los capítulos posteriores de este informe se investigarán las implicaciones políticas de estas semejanzas y diferencias.

Definición de la densidad

La densidad se refiere a la masa económica por unidad de superficie terrestre, o la compactación geográfica de la actividad económica. Es una abreviatura para el nivel de producto producido –y así del ingreso generado– por unidad de superficie terrestre. Puede, por ejemplo, medirse como el valor agregado o producto interno bruto (PIB) generado por kilómetro cuadrado de tierra. Dado que la alta densidad requiere concentración geográfica de trabajo y capital, se correlaciona mucho tanto con el empleo como con la densidad de población. La densidad es la característica delimitante de los asentamientos urbanos.

El mundo económico no es plano

La distribución geográfica de la actividad económica, para cualquier resolución, es dispareja. Sin importar la escala geográfica examinada, ya sea un país o una zona subnacional como una provincia o distrito, existe una jerarquía de densidad: En la cima está la ciudad principal y en la base las tierras agrícolas o zonas rurales, y entre ellas un continuo de asentamientos de variada densidad.

La irregularidad geográfica de la masa económica, o su desconcentración, suele aumentar con la superficie terrestre de un país, pero aun la geografía económica de los países pequeños está llena de baches. La ciudad belga de Bruselas tiene una superficie terrestre de 161 km², de los cuales 159 se utilizan para propósitos no agrícolas. En esta pequeña superficie, 350.000 trabajadores generan un PIB de €55.000 millones; esto es, hay más de 2.000 trabajadores anualmente por km² en promedio que producen €350 millones en bienes y servicios. Bruselas no sólo tiene altas densidades de PIB y empleo, sino que además tiene la mayor densidad de población de cualquier zona europea (UE27) clasificada como NUTS 1 (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*, Nomenclatura de Unidades Territoriales para Estadísticas), más de 6.000 habitantes por km², 18 veces el promedio de Bélgica.⁴ Para fines de comparación, la densidad de población de Londres y Madrid es de unos 5.000 habitantes por kilómetro cuadrado.

Esta densidad contrasta en forma notoria con las zonas agrícolas de Bélgica. En la zona flamenca de Vlaams Gewest, se utilizan 6.323 km² de tierra para la agricultura. Su superficie es casi 40 veces la de Bruselas, pero su empleo es solamente el 13% del de Bruselas y su PIB apenas un 4,4%, lo que se traduce a densidades de empleo y PIB de únicamente siete trabajadores y €330.000 por km². La relación de densidad de producto entre Bruselas y Vlaams Gewest es de 1.000 a 1. Entre la Bruselas metropolitana y la rural Vlaams Gewest hay una variedad de asentamientos, cada uno con una densidad distinta. Las ciudades de Amberes, Brujas y Lovaina tienen un producto promedio de €22 millones y una densidad de empleo de 342 trabajadores por kilómetro cuadrado.⁵

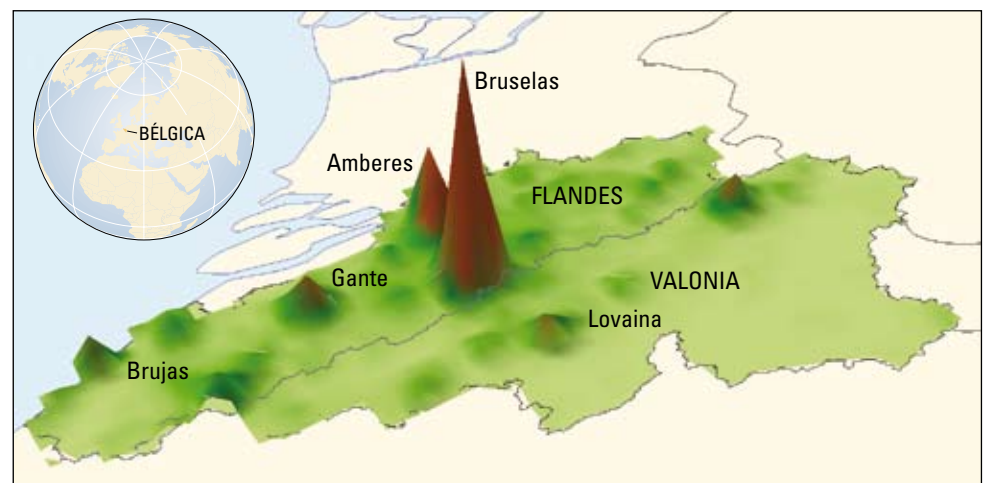
Entonces, tanto en los países desarrollados como en los en desarrollo, el paisaje económico está lleno de baches (*ver mapa 1.1*), pero la topografía no corresponde a una simple dicotomía urbano-rural. Un continuo de densidad genera un portafolio de lugares, a la cabeza del cual se halla la ciudad avanzada, principal o más grande del país. Bajo la ciudad principal está un espectro de asentamientos, ciudades secundarias, pequeños centros urbanos, pueblos y aldeas. En algunos países, como Francia y México, la diferencia de tamaño entre las dos primeras ciudades es fenomenal. Con una población de 10 millones, París es un gigante al lado de Marsella, la segunda ciudad, que sólo tiene 1,5 millones de habitantes. Y con una población de 22 millones, México es más de cuatro veces tan populosa como Guadalajara, la segunda ciudad del país. A la inversa, en India y los Estados Unidos, la diferencia en tamaño entre las dos ciudades más grandes es relativamente pequeña. Con poblaciones de más de 22 millones, Mumbai y Nueva Delhi están hombro a hombro y Los Ángeles tiene una población de 18 millones y Nueva York de 22 millones.^{6,7}

Un portafolio de lugares en evolución

Aunque parezca caótico el crecimiento de las ciudades, los patrones subyacentes tienen un orden notable (*ver gráfico 1.2*). La jerarquía urbana de un país se caracteriza por dos regularidades energéticas:

- La “regla de clasificación por tamaño”. El rango de una ciudad en la jerarquía y su población relativa a la ciudad más grande están negativamente relacionados.

Mapa 1.1 El paisaje de la masa económica está lleno de baches, aun en un país pequeño como Bélgica



Fuente: Equipo del IDM 2009, y el World Bank Development Research Group, basados en cálculos del PIB para 2005. *Ver también Nordhaus 2006.*

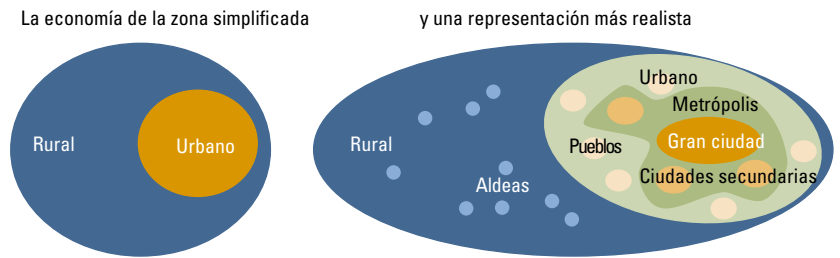
- La ley de Gibrat. La tasa de crecimiento de la población de una ciudad tiende a ser independiente de su tamaño.

De acuerdo con un caso especial de la regla de clasificación por tamaño, conocida como ley de Zipf, la población de una ciudad es igual a la población de la ciudad más grande, dividida entre el rango de la ciudad en cuestión dentro de la jerarquía urbana del país (ver recuadro 1.1).⁸ Ya desde 1682, Alexander Le Maitre observó un patrón sistemático en el tamaño de las ciudades de Francia.⁹ Para todas las clases del país, la distribución del tamaño relativo ha permanecido estable en el tiempo aun cuando los ingresos y las poblaciones crecieron (ver gráfico 1.2). No obstante las preocupaciones sobre la “primacía urbana”, el “portafolio de lugares” es un rasgo perdurable del desarrollo económico.

Los asentamientos de distintos tamaños se complementan entre sí. Las metrópolis, ciudades secundarias, pueblos de mercados y aldeas, todas, están vinculadas a través de sus funciones complementarias (ver recuadro 1.2). La ciudad principal es a menudo, pero no siempre, el centro administrativo nacional y la sede del poder político: Phnom Penh en Camboya, Yaoundé en Camerún y Bogotá en Colombia. La ciudad principal de un país suele también ser la más diversificada, tanto en la provisión de bienes y servicios como en atractivos culturales y de otras clases. Para los culturales, piénsese en Broadway, de Nueva York, la Opera House de Sydney y el Louvre de París, y también en Puerto España, Trinidad y Tobago, famosa por su carnaval anual que atrae grandes números de visitantes.

Así como la ciudad principal forma el centro del área metropolitana de un país con otras ciudades adyacentes, otros grandes centros

Gráfico 1.1 Un portafolio de lugares evoluciona de la dicotomía hacia el continuo

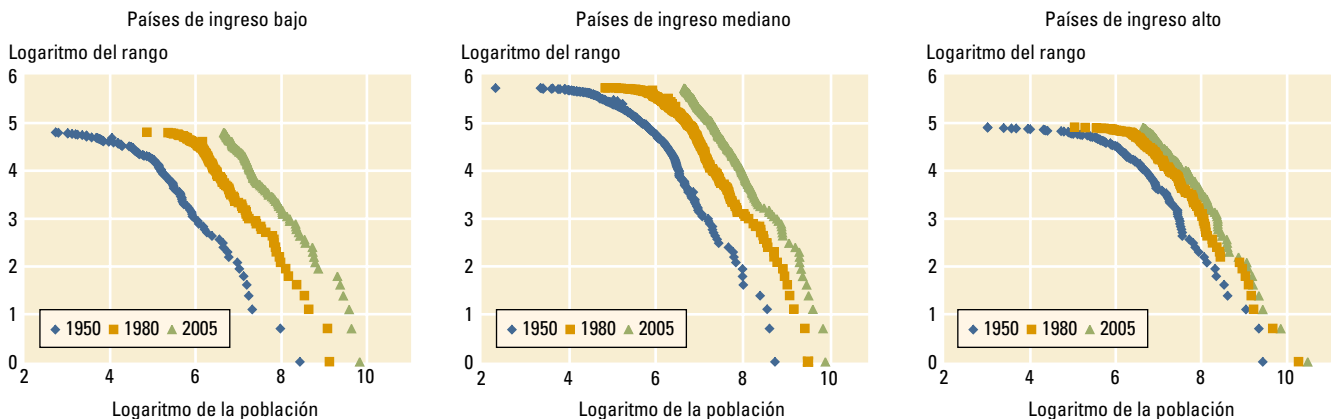


Fuente: Equipo del IDM 2009.

urbanos o ciudades secundarias actúan como focos regionales para la economía y la sociedad. Por ejemplo, ellas son los centros locales para el sector financiero, que atiende las zonas a su alrededor. Dusseldorf, Hamburgo, Hannover y Munich son todas sedes de bolsas de valores regionales y concentraciones locales de empresas de capital de riesgo.¹⁰ Dallas y Atlanta surgieron como centros regionales de comercio y finanzas en el Sur de los Estados Unidos y ambas tienen oficinas regionales del Banco de la Reserva Federal.¹¹ Los grandes centros urbanos y ciudades secundarias actúan además como centros políticos locales y cuentan con instalaciones avanzadas de salud pública, educación y culturales. Hyderabad, la capital del estado de Andhra Pradesh, con numerosas universidades, instituciones destacadas para la educación técnica y colegios universitarios privados de medicina, es un centro de aprendizaje en la India meridional.

Estas grandes ciudades regionales se conectan a ciudades más pequeñas o pueblos grandes. La zona del Ruhr en Alemania, la de Randstadt en los Países Bajos y el centro de Madang-Medan en Sumatra, Indonesia, representan alianzas

Gráfico 1.2 La distribución del tamaño relativo de los asentamientos permanece estable en el tiempo



Fuente: Naciones Unidas, 2006.

Nota: Cada punto de datos representa una zona de aglomeración de población de 750.000 habitantes o más.

Recuadro 1.1 *Dos leyes y una regla: las regularidades empíricas de la distribución del tamaño de las ciudades de un país*

La regla de clasificación por tamaño, descubierta en 1913, puede expresarse como que el rango (r) asociado con una ciudad de tamaño S , es proporcional a S elevado a alguna potencia negativa. El caso especial en que la potencia estimada es igual a -1 se conoce como ley de Zipf, por el lingüista George Zipf. La evidencia sobre la penetrabilidad de la regla de clasificación por rango proviene no sólo de grandes ciudades que pertenecen a países de distintos niveles de ingreso, sino también de la experiencia de países individuales. No obstante la notable expansión hacia el oeste y hacia el sur de la jerarquía urbana de los Estados Unidos, la regla provee una buena descripción de la distribución de tamaños de las ciudades estadounidenses para cada decenio entre 1790 y 1950.^a De hecho, aun hoy, la regla de clasificación por rango sigue describiendo bien la distribución del tamaño de las ciudades estadounidenses (gráfico del recuadro). Esto es así, a pesar de la evidencia de que la forma de la regla ha cambiado a través del tiempo, siendo ligeramente más plana, de modo que la distribución general del

tamaño de las ciudades estadounidenses es más pareja, y que la regla no se mantiene en los extremos de la distribución del tamaño de esas ciudades, lo cual es un hallazgo común en muchos países^b. Además, la regla de clasificación por rango se mantiene también para países tan diversos como Kazajstán y Marruecos, suministrando evidencia adicional de su universalidad (gráfico del recuadro).

Todavía se debate si la regla de clasificación por rango sea realmente una regla con estructura teórica de fundamento. Puede mostrarse que se sigue de la ley de Gibrat, que implica que las ciudades crecen en paralelo.^c Esto es consistente con cualquier ausencia de diferencias sistemáticas en el crecimiento entre las ciudades. Pero esto no implica que la política sea incapaz de influir en el tamaño de una ciudad y en su desempeño económico. Las ciudades pueden moverse, y se mueven, hacia arriba y abajo de sus jerarquías urbanas nacionales como resultado de buenas y malas elecciones de políticas; Y aun las desviaciones transitorias de una ruta de crecimiento paralelo pueden tener

repercusiones a largo plazo importantes para el bienestar de los habitantes de una ciudad. Sobre si la potencia en la regla de clasificación por rango es igual a -1 , de modo que se sostiene la ley de Zipf, muchos investigadores parecen estar de acuerdo en que, en general, no es así.

El mensaje fuerte de la regla de clasificación por rango es que, para un país o zona dada, coexiste un amplio rango de tamaños de ciudades. Aun los países más desarrollados tienen un portafolio de asentamientos de diferentes tamaños, que van del pequeño al grande, en oposición a una sola megaciudad o una colección de ciudades, todas de tamaño similar. La aglomeración es un acto de equilibrio entre las fuerzas centrípeta y centrífuga. El punto de equilibrio difiere dependiendo del sector, las actividades económicas y el tipo de industrias.

Fuente: Contribución de Mark Roberts.

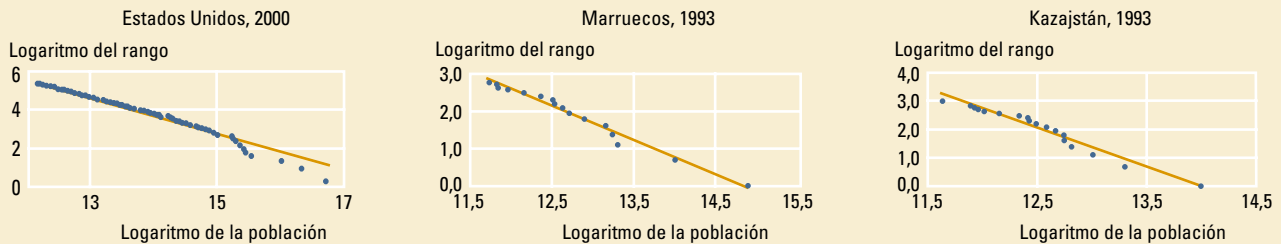
Notas:

a. Madden, 1956, citado en Kim y Margo, 2004.

b. Gabaix e Ioannides, 2004, p. 14.

c. Gabaix e Ioannides, 2004, pp. 16-17.

La regla de clasificación por rango se aplica a naciones tan diversas como Estados Unidos, Kazajstán y Marruecos



Fuentes: El gráfico para Estados Unidos proviene de Rose (2005). Los de Etiopía, Kazajstán y Marruecos se basan en datos para ciudades y aglomeraciones urbanas de Brakman, Garretson y Marrewijk (2001).

de ciudades. Las ciudades más pequeñas dentro de estas zonas constituyen centros urbanos más especializados, que usualmente se concentran en manufacturas y artículos de producción tradicionales y estandarizados. La simbiosis es la orden del día: así como las ciudades mayores ayudan a atender a las más pequeñas, también lo inverso es cierto. Por ejemplo, las ciudades mayores dependen de las más pequeñas para la provisión diaria de trabajadores a través de los viajes abonados (*commuting*).¹²

Así como existen vínculos de mutuo beneficio entre las ciudades grandes y las pequeñas, también sucede entre estas últimas y los pueblos y entre éstos y las zonas rurales. Los pueblos constituyen el tejido conector entre las zonas

rurales y las urbanas y actúan como centros de mercados para los productos agrícolas y rurales, como estimulantes de la actividad rural no agrícola, como lugares de oportunidades de trabajo estacional para los agricultores y como facilitadores de economías de escala en la educación postsecundaria y los servicios de salud. Nuevamente la simbiosis es la regla. Los pueblos extraen su sustento de la actividad agrícola de las zonas rurales, pero su prosperidad también se desborda a las aldeas, proporcionando oportunidades de empleo no agrícola. Los agricultores de Vietnam migran estacionalmente al trabajo en la construcción urbana, regresando para invertir el dinero ganado en sus parcelas.¹³ Los agricultores de Makueni, Kenia, utilizan

Recuadro 1.2 El portafolio de lugares de la República de Corea

Siete asentamientos de la jerarquía urbana de Corea del Sur ilustran un portafolio de lugares bien desarrollado: Seúl, Pusán, Taegu, Ansan, Gumi, Jeongeup y Sunchang.

Seúl está en la cumbre de la jerarquía. Localizada a 50 kilómetros de la frontera de la República de Corea con la República Democrática de Corea en la cuenca del río Han, es la capital del país y alberga un cuarto de su población (es decir, unos 9,76 millones de habitantes). Funciona como centro político y corazón cultural de la nación. También es típica su especialización en servicios de negocios, finanzas, seguros, bienes raíces y ventas al por mayor y al detal. En general, los servicios representan el 60% de la economía local. Seúl también está muy especializada en la publicación e impresión y en diseño de modas y prendas de vestir muy sofisticadas, empleando dos industrias más de la mitad de la fuerza laboral manufacturera de 465.000 personas.

Siguientes en la jerarquía urbana están Pusán y Taegu. Con una población de 3,7 millones, Pusán es la segunda ciudad más grande de la República de Corea. En la esquina del Sudeste de la Península de Corea, su puerto marítimo, uno de los mayores del mundo, maneja más de 6,5 millones de barcos de contenedores al año. Taegu es una zona metropolitana de 2,5 millones de habitantes dominada por las manufacturas de textiles y vestidos, y también partes automotrices y ensamblaje de automóviles. Desde 1970, el Gyeongbu Expressway conecta a Pusán con Seúl a través de Taegu. Alrededor de 20 vuelos operan diariamente entre Seúl y Taegu y, desde 2001, las dos ciudades están conectadas por un tren de alta velocidad.

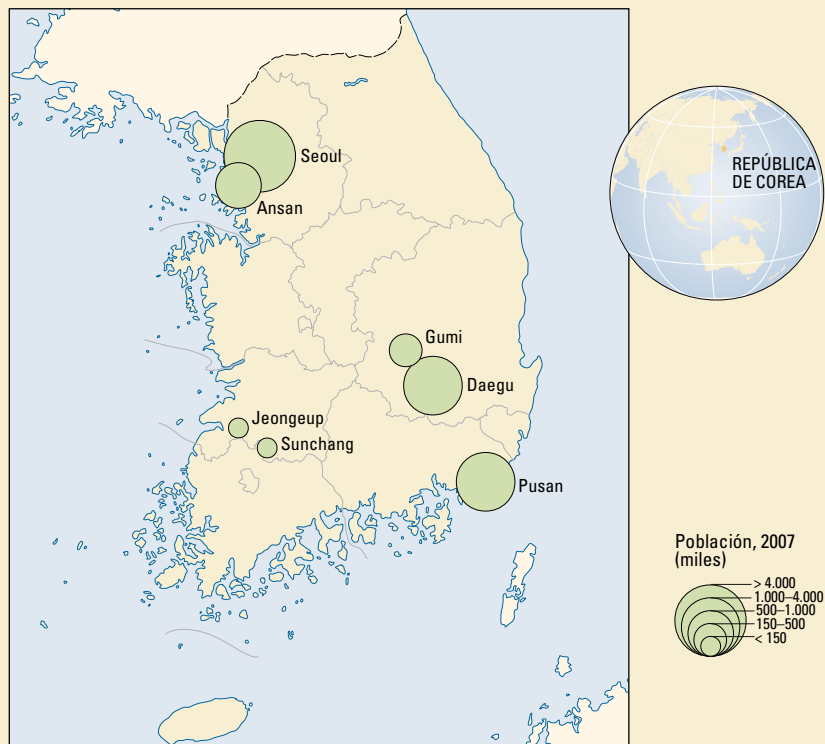
Mucho más abajo en la jerarquía, Ansan y Gumi son ciudades secundarias, con poblaciones de alrededor de 679.000 y 375.000 habitantes, respectivamente. Ansan, en la provincia de Gyeonggi, pertenece a la Zona de la Capital Nacional Seúl, como parte de su zona suburbana. Gumi se encuentra en la provincia de Gyeongbuk, en el Sudeste. Como suele ser el caso de las ciudades secundarias, Ansan y Gumi están más especializadas en manufac-

turas, especialmente las estandarizadas, que las ciudades de más arriba en la jerarquía. Aunque ambas ciudades sirven como centros manufactureros, difieren en su especialización. Gumi se especializa intensamente en las industrias de radio, televisión y equipos de telecomunicaciones, que por sí mismas representan más del 50% del empleo de las manufacturas locales. Ansan se especializa en industrias de alta tecnología, tales como maquinaria eléctrica, computadores y máquinas de oficina. Tiene también aglomeraciones en varias industrias pesadas y casi 14.000 trabajadores, o el 14,7% de la fuerza laboral manufacturera, están empleados en la industria de productos de metales fabricados.

En la base de la jerarquía, Jeongeup y Sunchang, ambas en la provincia de Jeonbuk, se acercan a la interfaz entre lo rural y lo urbano. Así, mientras Jeongeup tiene una población relativamente grande (129.050), uno de cada cuatro de sus habitantes es agricultor. Así mismo, Sunchang es una población rural y la mitad de los 32.012 residentes son agricultores. Según el grado en que presenten alguna especialización en manufacturas, será en industrias tradicionales relacionadas con los recursos naturales, como en Jeongeup, o en la manufactura de productos alimenticios y bebidas, como en Sunchang.

Fuente: Contribución de Park Sam Ock.

Seúl encabeza la jerarquía de asentamientos en la República de Corea



Fuente: Equipo del IDM 2009, con datos de la National Statistical Office de la República de Corea.

sus ingresos no agrícolas para invertirlos en terraplenes, plantar árboles, limpiar de maleza, construir viviendas y educar a sus hijos. Los agricultores en la región semiárida de Diourbel, de Senegal, han respondido a la creciente demanda urbana de carne, diversificándose de la producción de cacahuate a la ganadería.¹⁴

Medición de la densidad

Las medidas del producto bruto en una escala espacial refinada, tales como un distrito o ciudad, son difíciles de encontrar. Aun para países desarrollados, los estimados de producto tienden a estar disponibles sólo para zonas

subnacionales más bien ampliamente definidas (primer nivel y unidades administrativas, tales como provincias o estados). En este nivel, es probable que salgan parejas las variaciones importantes en la densidad económica. Sin embargo, afortunadamente, como se ilustró antes para el caso de Bélgica, el producto y la densidad de población están estrechamente correlacionados. Están disponibles con mayor facilidad los estimados de población confiables, aun para aldeas o pueblos, porque en la mayor parte de los países se hace un censo de población cada década.

La fuerte correlación entre densidad de población y masa económica es consistente con que las zonas urbanas sean un conglomerado de consumidores y productores, de compradores y vendedores, y de empresas y trabajadores. Para una zona metropolitana típica el gradiente de densidad de población para la distancia desde el centro de la ciudad es similar al gradiente correspondiente para la densidad del empleo.¹⁵ Como se indicó antes, el grado al que la población de un país vive en zonas urbanas tiene una fuerte relación en cuanto a lo “llena de baches” que esté su geografía económica. La densidad oscila entre distribuida suavemente y bastante dispareja cuando se desarrolla un país. La urbanización es así sinónimo de tendencia hacia mayor aglomeración dentro de un país. La proporción urbana de un país es una buena variable de reemplazo de la proporción de su población que vive en zonas de alta densidad y, por tanto, de lo “lleno de baches” de su geografía económica.

En este Informe se propone el uso de un índice de aglomeración computado, utilizando sistemas de información geográfica como medida de la densidad. Las medidas de la urbanización no son uniformes en los países, lo que hace que sean un problema la comparabilidad y la agregación. El índice permite una comparación más consistente del nivel de urbanización –o, en forma intercambiable, de aglomeración, densidad o concentración geográfica de la actividad económica– de los países.

El índice identifica una zona de 1 km² como urbana, aglomerada, o densa, si satisface las tres condiciones siguientes:

- Su densidad de población supera un umbral (150 por kilómetro cuadrado).
- Tiene acceso a una ciudad dentro de un nivel razonable de tiempo de viaje (60 minutos por carretera).
- La ciudad a la que tiene acceso es grande en el sentido de que cumple con un umbral de población (más de 50.000 habitantes).

En el recuadro 1.3 se resumen el fundamento y la metodología que soportan el índice.

Una ventaja del índice de aglomeración es que incorpora tanto densidad como distancia local a densidad. Con base en criterios de densidad de población y accesibilidad a un gran mercado, el índice también se acerca a proporcionar una definición económica de una zona que puede tanto beneficiarse de las economías de aglomeración como contribuir a ellas. Aunque la densidad económica es a la vez causa y consecuencia de las economías de aglomeración, la accesibilidad a esta masa económica de las partes exteriores de la ciudad facilita la explotación de tales beneficios a la proximidad. Esto es especialmente válido en el sector de los servicios, en el que las interacciones personales son con mucha frecuencia necesarias. Al reducir la necesidad de asignar zonas de tierra valiosas a usos residenciales en y cerca de los centros urbanos, la infraestructura de transporte facilita la densidad económica.

Ir a trabajar en auto o transporte público de alta velocidad es un lujo que los viajeros abonados (*commuters*) de los países desarrollados no siempre comparten con sus contrapartes de los países en desarrollo. Por tanto, para cualquier distancia geográfica dada, la accesibilidad a una ciudad tiende a ser inferior en los países en desarrollo por la necesidad de depender de modos alternativos de transporte, más intensivos en tiempo, tales como caminar, ir en bicicleta o en transporte público ineficiente que opera en vías de baja calidad. En Mumbai, India, el 44% de las personas van a pie a su trabajo,¹⁶ y en Ciudad Hefei, China, más del 70% van a pie o en bicicleta.¹⁷

Tales variaciones en la accesibilidad determinan la configuración y forma de una ciudad. Cuando la mayoría de las personas van a pie a su trabajo, hay más probabilidades de que la ciudad sea monocéntrica y esté densamente poblada en su centro. En Mumbai, la mitad de los trabajadores recorren de ida y vuelta menos de dos kilómetros, lo que implica que viven cerca de su lugar de trabajo. En forma semejante, para obtener las ventajas de la aglomeración en los distritos industriales, los trabajadores de la Gran Bretaña del siglo XIX tenían que vivir cerca. Los centros de los pueblos industriales estaban densamente poblados y era común la vivienda con sobrepoblación, lo que no cambió hasta que se introdujo el tranvía eléctrico.

Al determinar la accesibilidad y así la configuración y forma de las ciudades, los rasgos de la geografía física pueden ser también importantes. Es difícil llegar a la isla de Manhattan en la ciudad de Nueva York, simplemente debido a la geografía, por lo que tiene rascacielos y

Recuadro 1.3 Cómputo del índice de aglomeración

Las Naciones Unidas mantienen la base de datos *World Urbanization Prospects*, un tesoro de información que suministra datos de proporción urbana y población para 229 países que se remonta a 1950. Estos datos se basan en las definiciones de los países, que pueden ser bastante diferentes. En este Informe se propone una nueva medida de aglomeración, basada en una definición uniforme de lo que constituye una zona "urbana" o aglomerada, utilizando la técnica de Chomitz, Buys, De Luca, Thomas y Wertz-Kanounnikoff (2007) y elaborada en Uchida y Nelson (2008).

No debe entenderse que lo anterior implica que los datos de los *World Urbanization Prospects* sean deficientes. Una mejor interpretación es considerar el problema de medir la urbanización como análoga a la medida de pobreza. Cada país tiene su propia línea y criterios de pobreza, utilizados para seguir la pista a los cambios en las tasas nacionales de pobreza. Pero estas medidas no permiten comparaciones confiables de pobreza entre los países y no pueden utilizarse para agregar la pobreza por grupos de países. El mérito de una medida uniforme de pobreza –tal como la de los que viven con

menos de US\$1 o US\$2 al día, ajustada por las diferencias en poder de compra entre los países– es que permite comparaciones internacionales y cálculos que agregan pobreza para regiones mundiales. El índice de aglomeración permite las mismas comparaciones y agregación.

La metodología subyacente al cálculo del índice de aglomeración puede resumirse como sigue:

- *Especificar los umbrales.* Para ser clasificada como "urbana" utilizando el índice de aglomeración, una zona debe satisfacer tres criterios basados en: 1) un tamaño mínimo de población utilizado para definir una ciudad grande, 2) una densidad mínima de población y 3) un tiempo máximo de viaje, por carretera, a la ciudad grande.
- *Localizar los centros de las grandes ciudades.* Esta cartografía se hace para las ciudades que cumplen el criterio de un tamaño mínimo de población, utilizando datos de la base de datos de asentamientos humanos del Global Rural-Urban Mapping Project (Grump).
- *Determinar los límites de la ciudad grande.* Los límites que rodean el centro de una ciudad grande se calculan con

base en el tiempo máximo de viaje hasta el centro.

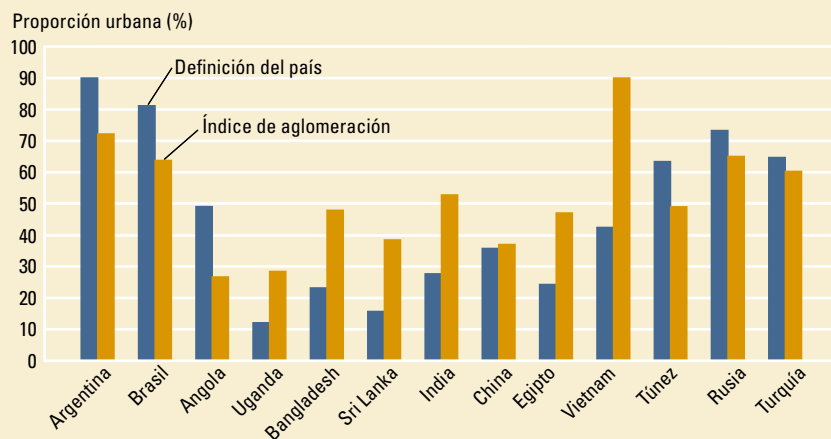
- *Crear mallas de densidad de población.* Éstas se calculan en una resolución espacial de 1 kilómetro, utilizando dos fuentes globales de datos de población basados en redes, Grump y LandScan.^b
- *Identificar las zonas.* Identificar las celdas de la malla que satisfacen los umbrales para los tres criterios.
- *Agregar las poblaciones de las celdas de la malla.* El resultado es análogo a la población urbana. La proporción de esta cifra de la población total del país es el índice de aglomeración, una medida sumaria de la proporción de la población que vive en zonas de alta densidad.

Al calcular este índice, en el Informe se utiliza un conjunto de casos base con umbrales de 50.000 para el tamaño mínimo de población de una ciudad grande, 150 habitantes por kilómetro cuadrado para la densidad de población y 60 minutos para el tiempo de viaje a la ciudad grande más cercana.

Los umbrales para la densidad y el tiempo de viaje son los empleados en Chomitz, Buys y Thomas (2005). El umbral de densidad es el mismo que utiliza la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El umbral de 50.000 para una ciudad grande es razonable para países en desarrollo y desarrollados. Muchas naciones en desarrollo tienen más del 10% de su población total en centros urbanos de 50.000 a 200.000 habitantes. Algunos ejemplos son Chile en 2002, Brasil en 2000 y Malasia en 2000, todos con alrededor del 17% de su población nacional viviendo en centros urbanos de 50.000 a 200.000 habitantes. De la población urbana de India en 2001, el 20% vivía en asentamientos de este tamaño.

De acuerdo con la base de datos de los *World Urbanization Prospects*, la proporción urbana mundial en 2000 fue de 47%. Utilizando los criterios del caso base, esta razón es 52%, pero usando 100.000 como el tamaño mínimo del asentamiento, es 44%, según el índice de aglomeración, pero los estimados a nivel de cada país pueden tener una mayor separación (gráfico del recuadro).

El índice de aglomeración comparable internacionalmente puede producir proporciones urbanas distintas a las de las definiciones específicas de cada país



Fuentes: Chomitz, Buys y Thomas, 2005; Nelson, 2007; Smatterthwaite, 2007; Naciones Unidas, 2006c.

Notas: a. La base de datos Grump de asentamientos humanos fue desarrollada por el Center for International Earth Science Information Network (Ciesin) en Columbia University (<http://sedac.ciesin.columbia.edu/gpw/index.jsp>).

b. LandScan fue desarrollado por el Oak Ridge National Laboratory (<http://www.ronl.gov/sci/landscan/>).

una clásica estructura monocéntrica, estando la mitad de su empleo dentro de un radio de tres millas desde Wall Street. En contraste, en Los Ángeles, debe considerarse una zona mayor de un radio de 11 millas desde el centro para obtener una proporción de igual tamaño del empleo.¹⁸ La implicación es que la densidad económica en Nueva York es de US\$1.440 millones de producto bruto por kilómetro cuadrado y en Los Ángeles de US\$490 millones.¹⁹

En el Reino Unido, Stevenage, Basildon y Crawley son pueblos de viajes conmutados que atienden a Londres. Alrededor del 11% del PIB de Londres es generado por trabajadores de zonas suburbanas.²⁰ En forma semejante, en los Estados Unidos, una oleada diaria de trabajadores va y viene de Washington, D.C., de los vecinos estados de Maryland y Virginia. En 2005, la contribución neta de los trabajadores de estos dos estados al producto de Washington fue de US\$36.400 millones. Solamente el Condado de Montgomery de Maryland –que está a distancia fácil de conmutación del Distrito de Columbia– contribuyó con US\$6.400 millones al producto bruto de Washington.²¹

La mayor ventaja del índice de aglomeración es su comparabilidad entre países. Aquí el índice tiene una ventaja sobre la base de datos de los *World Urbanization Prospects* de las Naciones Unidas, que contiene la “población de facto que vive en zonas clasificadas como urbanas según los criterios utilizados por cada zona o país”.²² La heterogeneidad de los países puede hacer que sean engañosas las comparaciones entre países. A continuación se presentan algunos ejemplos:

- **India.** Con el criterio de zona urbana utilizado por Zambia o Arabia Saudita, definida como asentamientos con poblaciones de 5.000 habitantes o más, la proporción de población de zonas urbanas de India en 1991 sería de 39% en lugar de la cifra oficial del 26%, porque 113 millones de habitantes de 13.376 aldeas serían reclasificadas como urbanas.
- **México.** Con base en el criterio oficial de México de asentamientos de 2.500 habitantes o más como urbanos, la proporción urbana del país en 2000 fue de 74,4%. Pero si se redefiniera el umbral de la población de asentamientos como de 15.000 habitantes (por ejemplo, Nigeria y Siria tienen límites de 20.000), esa proporción caería a 67%.
- **Mauricio.** En el año 2000, alrededor de un cuarto la población de Mauricio vivía en asentamientos de 5.000 a 20.000 habitantes. Algunos de esos son capitales de distrito, pero ninguno está clasificado como urbano.

Si lo fueran, la proporción urbana habría sido más de dos tercios y no menos de la mitad.

En el plano regional, de acuerdo con datos de *World Urbanization Prospects*, Asia meridional plantea la paradoja de ser la región menos urbanizada (27% de urbanismo) del mundo y al mismo tiempo la más densamente poblada. Utilizando el índice de aglomeración, la proporción urbana de Asia meridional en 2000 era de 42%, siendo así más urbanizada que las regiones de África subsahariana y Asia oriental y el Pacífico (ver gráfico 1.3). Los *World Urbanization Prospects* plantean además un rompecabezas para América Latina y el Caribe. La proporción urbana de esta región en 2000 era mayor que la de Europa oriental y Asia central y casi igual a la de la OCDE. La OCDE tiene un PIB per cápita en término medio de más de seis veces el país promedio de América Latina. En forma más razonable, el índice de aglomeración indica que la proporción urbana de América Latina y el Caribe en 2000 era similar a la de Europa oriental y Asia central y 15 puntos porcentuales menos que la de la OCDE.

A pesar de estas deficiencias, los datos de los *World Urbanization Prospects* constituyen la única información disponible para efectuar comparaciones a través del tiempo. El índice de aglomeración sólo está disponible para 2000, pues los datos de series de tiempo sobre redes viales, necesarios para estimar el tiempo de viaje, no están disponibles con facilidad. Así, el índice de aglomeración y los *World Urbanization Prospects* deben considerarse como fuentes complementarias de datos para examinar la urbanización y la densidad y el presente Informe utiliza los datos de ambas fuentes.²³ Es posible calcular medidas de proporción urbana comparables para al menos algunos países en el pasado, pero debería ser prioritario para todos los países realizar progreso en este campo.

Concentración económica. A mayor riqueza, mayor densidad

En las primeras etapas del desarrollo, cuando una economía es primordialmente agraria, la gente vive dispersa en las parcelas del campo. Aun los pueblos y ciudades más grandes son pequeños y es probable que los asentamientos urbanos sean puertos pequeños y ciudades de mercado, que atienden las necesidades y comercian los excedentes agrícolas. La industrialización trae con ella un rápido proceso de urbanización: nacen nuevas ciudades y las existentes se expanden. Al aglomerarse la gente en estas ciudades a una tasa más rápida de la

que se expanden sus fronteras, aumentan la población y la densidad económica. Bastante temprano en el desarrollo de un país, esto lleva a la cabal jerarquía de lugares.

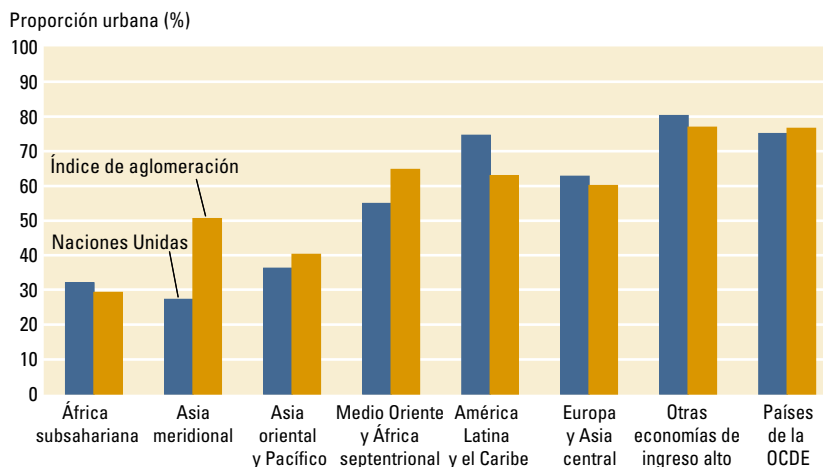
Así, dos transiciones fundamentales caracterizan el desarrollo económico. La primera implica el movimiento de una economía primordialmente agraria a una economía mucho más orientada a la manufactura. La segunda transición, considerada tradicionalmente como teniendo lugar en un plano mucho más alto de desarrollo, implica la transformación estructural a una economía orientada a los servicios. La primera fase de la urbanización, que ocurre a una tasa más rápida, coincide con la transición de una economía rural a una urbana. La segunda fase de la urbanización, a una tasa más lenta y en un plano mucho mayor de desarrollo, se vincula a una evolución dentro de lo urbano. En la mayoría de los países, estas transformaciones suceden al mismo tiempo, pero en distintas zonas.

Para medir la concentración, debemos definir una zona. El debate sobre políticas implica a menudo una discusión de la primacía urbana, como la de si las ciudades de los países en desarrollo son demasiado grandes o demasiado pequeñas. Discusiones más académicas utilizan una noción geográfica más pura del espacio. En este capítulo se utilizan ambas unidades espaciales –ciudades primarias y celdas de la malla más densa de 1° de longitud por un 1° de latitud de un país– para medir la concentración.

Concentración creciente rápida e históricamente y luego estabilización

Según una definición, una ciudad es una zona geográfica caracterizada por una concentración de actores económicos.²⁴ Mundialmente, las 30 mayores ciudades, según su PIB, generaron alrededor del 16% del producto mundial en 2005, mientras las primeras 100 generaron cerca del 25%. Las aglomeraciones urbanas de Tokio y Nueva York tienen PIB estimados (en paridad de poder de compra) ampliamente similares a los de Canadá y España, respectivamente, en tanto que Londres tiene un PIB estimado mayor que Suecia o Suiza. En forma semejante, las ciudades primarias de países en desarrollo representan una participación desproporcionada de su PIB nacional. En 2005, la Ciudad de México contribuyó un 30% al PIB de ese país a pesar de ocupar solamente el 0,1% de su tierra. Luanda contribuyó con una proporción similar al PIB de Angola y ocupa apenas una fracción muy pequeña (0,2%) de su tierra. Así mismo, las ciudades mayores de Hungría, Kenia, Marruecos, Nigeria y Arabia Saudita –Budapest, Nairobi,

Gráfico 1.3 El índice de aglomeración ayuda a comparar la urbanización de los países



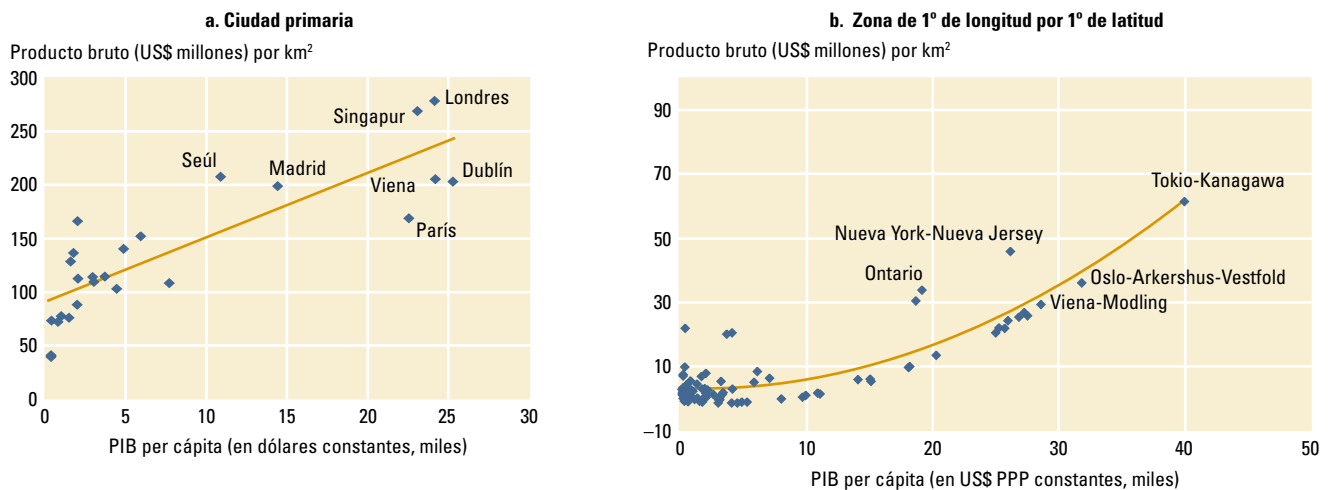
Fuentes: Chomitz, Buys y Thomas, 2005; Nelson, 2007; Satterthwaite, 2007; Naciones Unidas, 2006c.

Casablanca, Lagos y Riad–, contribuyeron con alrededor del 20% del PIB total de sus países, ocupando menos del 1% de la tierra.²⁵

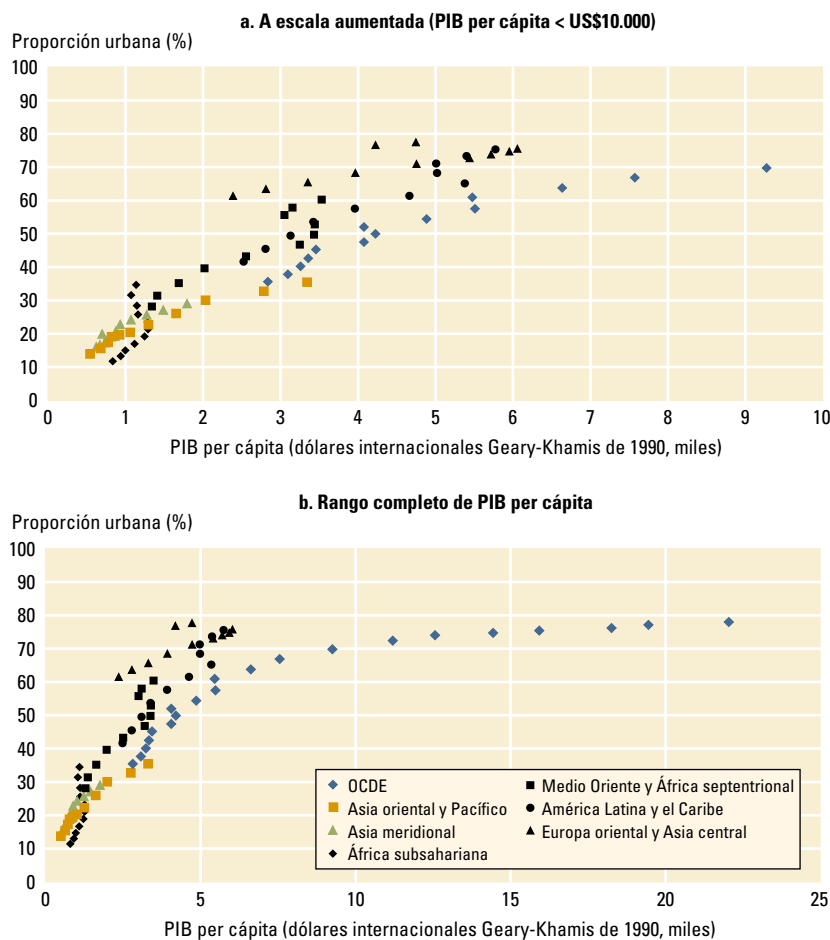
La densidad, definida como el PIB en paridades de poder de compra por kilómetro cuadrado, aumenta con el nivel de desarrollo y los lugares más densos del mundo están en los países más ricos. Entre las ciudades, Dublín, Londres, París, Singapur y Viena se clasificaron como las avanzadas, en 2005, con más de US\$200 millones de producto bruto por kilómetro cuadrado. Entre las zonas, Tokio-Kanagawa, Nueva York-Nueva Jersey, Oslo-Arkershus y Viena-Modling fueron las celdas de mallas de 1° de latitud por 1° de longitud más densas, generando más de 30 millones de producto bruto por kilómetro cuadrado (gráfico 1.4).

Los datos de proporciones urbanas agregadas de un siglo y de estimados de población para ciudades primarias de dos siglos sugieren que la urbanización es inicialmente rápida antes de desacelerarse. Los países en desarrollo, en especial los de África y Asia, se encuentran en una fase en la que la proporción urbana aumenta abruptamente. Los pueblos de Europa occidental y Norteamérica, que pasaron por la misma fase hace un siglo, han sido comprensiblemente olvidados. Las economías emergentes, tales como la República de Corea, que se desarrollaron rápidamente, ofrecen los mejores casos de estudio para entender el ritmo y patrón de la concentración geográfica. Su experiencia sigue el rastro del crecimiento más gradual de las naciones más ricas de hoy.

En el nivel agregado, al utilizar las proporciones de población en zonas urbanas, el patrón de urbanización de los países en desarrollo de Asia, África, Medio Oriente y América Latina en los

Gráfico 1.4 Entre más rico es un país, más concentrada su masa económica

Fuentes: Estimados del equipo del IDM basados en Banco Mundial, 2007]. Bases de datos de www.citymayor.com y www.gecon.yale.edu.

Gráfico 1.5 Los países en desarrollo tienen un ritmo de urbanización similar al de los primeros países desarrollados

Fuentes: Maddison, 2006; Naciones Unidas, 1969; Naciones Unidas, 1949; Naciones Unidas, 1952; Historical Database of the Global Environment; Naciones Unidas, 2006c.

últimos 50 años, se sigue el rastro de la primera parte de la ruta histórica seguida anteriormente por los países de la OCDE entre 1900 y 2000 (gráfico 1.5). La urbanización de Asia refleja la rápida fase de urbanización que experimentaron los países de la OCDE en el siglo XIX. Así mismo, las transformaciones geográficas de América Latina y el Caribe, Europa oriental y Asia central, y del Medio Oriente y África septentrional son cualitativamente similares a las experimentadas por la OCDE en la primera fase de urbanización. Cuantitativamente, la proporción urbana para las regiones de América Latina y el Caribe y Europa oriental y Asia central son mayores que para la OCDE a ingresos comparables.

Sin embargo, esto puede ser un producto artificial de los datos. Los datos de la base de datos de los *World Urbanization Prospects* exageran de manera sistemática –puramente como tema definitorio– las proporciones urbanas de América Latina y el Caribe, Europa oriental y Asia central, y África subsahariana. La conclusión más segura puede ser que el patrón de urbanización –la relación entre crecimiento económico y urbanización– tiene sus precedentes. Aun en África subsahariana, la urbanización más rápida que se tuvo entre 1970 y 1995, si bien con crecimiento negativo del PIB per cápita, estuvo asociada con un mayor crecimiento total del PIB. La urbanización también fue a la par del rápido crecimiento en las industrias y servicios (ver recuadro 1.4).

A nivel desagregado, la proporción de población de la ciudad avanzada de un país produce un patrón cualitativamente idéntico, no lineal de concentración rápidamente creciente inicialmente, seguida de una nivelación (gráfico

Recuadro 1.4 *La urbanización de África refleja industrialización*

Entre 1970 y 1995 las poblaciones urbanas de África subsahariana crecían a 5,2% anual mientras su PIB per cápita se encogía a 0,66% anual. Desde el trabajo de Fay y Opal (2000), muchos han argumentado que al desarrollo no necesariamente lo acompaña la urbanización, teniendo en mente África subsahariana (Commission for Africa, 2005). Pero Satterthwaite (2007) cuestiona la validez de las cantidades de población urbana de la mayor parte de los estudios pues, dado que muchos se basaron en proyecciones, algunas pueden haberse sobrestimado en demasía.

El problema es la carencia de censos regulares de población. Para Chad y Eritrea, las proyecciones de población desde 1950 hasta 2030 se basaron en un censo de población. Las de la República Democrática del Congo se derivaron de dos observaciones, la más reciente de 1984. Así es razonable considerar sólo los países con por lo menos dos censos durante el período examinado (1970-95), un censo después de 2000 para estimados más

precisos de población, una población de al menos 1 millón en 1995 y datos sobre valor sectorial agregado para 1970 y 1995.

Esto reduce la muestra a sólo 10 países: Benín, Botswana, República de África Central, Ghana, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Zambia y Zimbabwe. De estos 10 países, cinco experimentaron conflicto al menos una vez y los otros cinco fueron pacíficos durante todo el período. Los resultados no parecen discrepar en forma sistemática entre estos dos conjuntos de países. A continuación se describen los principales hallazgos:

- Con excepción de Botswana, los países experimentaron, en término medio, una duplicación de la población, pero solo el 60% experimentó crecimiento acumulado del PIB. El crecimiento de la población superó los aumentos en valor agregado bruto y el PIB per cápita cayó.
- El crecimiento de la población urbana y el crecimiento total del PIB se correlacionan de manera positiva. Los países

de crecimiento más rápido del PIB total –duplicación de sus economías– también presentaron el crecimiento más rápido en población urbana, un aumento de cuatro veces. Los líderes de la muestra fueron Benín y Zimbabwe. Además, el ritmo de urbanización se correlacionó positivamente con el crecimiento en industrias y servicios, actividades predominantes en zonas urbanas.

Estos patrones no apoyan el reclamo de la urbanización africana sin crecimiento. En contraste, los países con mayor crecimiento del PIB experimentaron una urbanización más rápida y ésta vino a la par con mayor crecimiento en industrias y servicios. Una hipótesis alternativa es la de África sin urbanización para un crecimiento económico aún más lento, mayores pérdidas de PIB per cápita y aumentos en la pobreza.

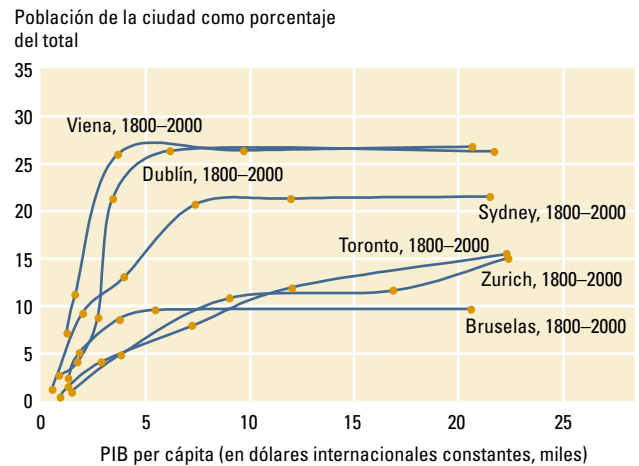
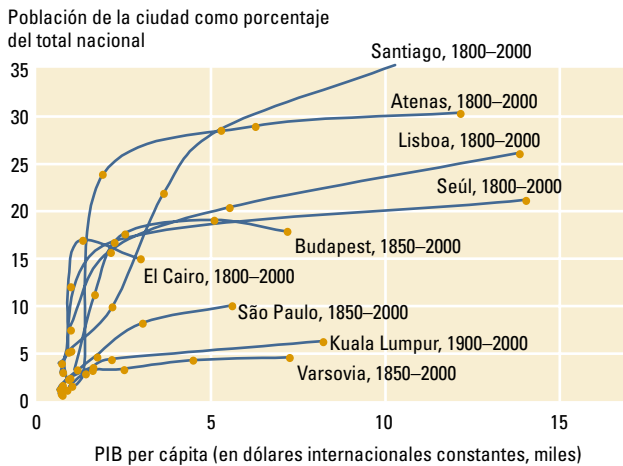
Fuentes: Fay y Opal, 2000; Satterthwaite, 2007; Naciones Unidas, 2006c.

1.6). Esta intensificación de masa económica dentro de las ciudades más grandes de un país se observa para una amplia variedad de ingresos, desde Budapest, El Cairo, Kuala Lumpur y Varsovia, hasta Atenas, Lisboa, Santiago y Seúl. Estas evoluciones también se trazan en Bruselas, Dublín, Sydney, Toronto, Viena y Zurich en los dos siglos desde 1800.

Nuevamente hoy, concentración creciente rápida y luego una nivelación

Un patrón de configuración similar vuelve a aparecer en las comparaciones contemporáneas entre el nivel de desarrollo de un país y la concentración de la densidad, relación que es fuerte y se mantiene para una variedad de

Gráfico 1.6 *La densidad se intensifica rápidamente en la primera fase de la urbanización antes de nivelarse*



Fuentes: Estimados del equipo del IDM basados en la Staff City Population Database, Human Settlements Group, International Institute for Environment and Development (IIED). Datos de 1950 hasta el presente, primordialmente extraídos de Naciones Unidas (2006c). Datos anteriores a 1950, primordialmente extraídos de Chandler (1987) y Showers (1979). Para América Latina, también de una revisión de 194 censos publicados.

medidas de concentración, que incluyen el índice de aglomeración, la población, el producto bruto y la densidad de consumo de los hogares. Es fuerte a escala geográfica: una zona de 1 kilómetro cuadrado, una ciudad, una celda de malla de 1° de longitud por 1° de latitud y un sector urbano agregado.

Zonas locales de un kilómetro cuadrado.

Los índices de aglomeración estimada producen un patrón similar a la serie de tiempo histórica: densidad rápidamente creciente para los países durante la primera fase de urbanización (gráfico 1.7). Esta fuerte relación positiva entre la proporción urbana y el desarrollo se mantiene hasta un PIB per cápita de alrededor de US\$10.000. Esta incipiente urbanización se asocia con una intensificación del número de personas que se trasladan de las zonas rurales a las urbanas. Posteriormente el ritmo de la urbanización se desacelera y la densidad se nivela, cuando la proporción urbana supera el 60% y el nivel de PIB per cápita los US\$10.000. Con sólo unas cuantas excepciones, los países con PIB per cápita por encima de US\$25.000 tienen un índice de aglomeración sobre el 70%, y aun para las excepciones (Austria, Dinamarca, Irlanda, Noruega y Suecia) el índice es siempre mayor al 50%.

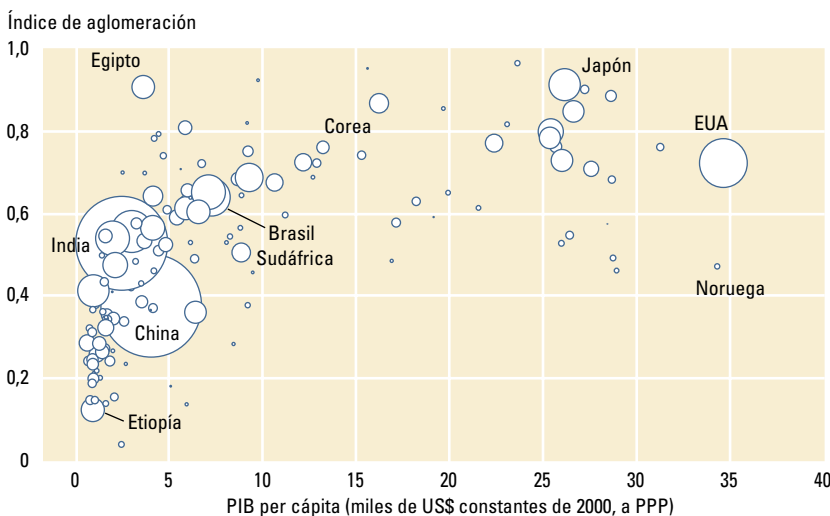
Zonas definidas administrativamente. Tomando ciudades individuales como la unidad geográfica, existe una relación cóncava positiva entre el nivel de desarrollo de un país y su primacía, la proporción de población urbana que vive en la ciudad avanzada del país, una medida

de concentración utilizada en la literatura. En forma semejante a la relación existente entre las aglomeraciones y el nivel de desarrollo, la primacía también aumenta con rapidez antes de estabilizarse durante las últimas etapas de la urbanización (ver gráfico 1.8, panel a). La densidad de población y el producto están altamente correlacionados, pero la densidad de población le resta importancia a la concentración geográfica de la masa económica. La densidad habilita la explotación de economías de aglomeración, que son también una causa de la densidad. Las economías de aglomeración, los beneficios que las empresas y los trabajadores obtienen como resultado de la proximidad, hacen probable que la densidad de producto aumente más que proporcionalmente con el empleo o la densidad de población.

1° de longitud por 1° de latitud. Utilizando las celdas de malla terrestre para estimar la concentración como proporción del producto bruto de la celda más densa en el PIB del país, la concentración de densidad de la masa económica aumenta rápidamente en los países con un PIB per cápita de menos de US\$15.000 y luego se estabiliza y amaina en los países de mayores ingresos (ver gráfico 1.8, panel b).

Zonas urbanas de los países. La concentración, ahora medida por el consumo y no por la población o el PIB, sugiere la misma relación cóncava con el nivel de desarrollo. Por ejemplo, la proporción urbana de consumo de los hogares en Malawi y Camerún como PIB per cápita de US\$150 y US\$700, respectivamente, son 36% y 48%. Las proporciones para Jordania y República Árabe de Egipto, alrededor del 63%, con un PIB per cápita de unos US\$1.600, y se elevan al 80% en Panamá y Polonia, con PIB per cápita de US\$3.500 y US\$5.000, respectivamente (ver gráfico 1.8, panel c).²⁶ En el período de 2000 a 2005, el crecimiento promedio de la población urbana para los países de ingreso bajo fue de 3% anual, más rápido que el de los países de ingreso mediano-alto, que fue de 1,3% y que el de los de ingreso alto que fue de 0,9%.

Gráfico 1.7 La proporción de la población que vive en aglomeraciones urbanas aumenta con el nivel de desarrollo



Fuentes: Cálculos del equipo del IDM 2009, utilizando Nelson (2008) y Banco Mundial (2006c).

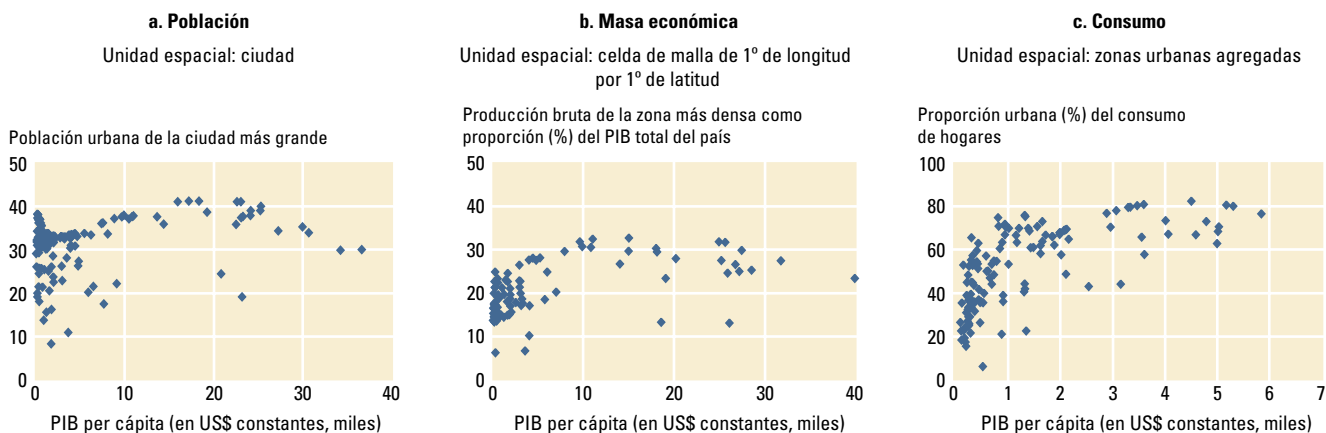
Nota: El tamaño de cada círculo indica el tamaño de la población del país. PPP = paridad de poder de compra. El índice de aglomeración utiliza los siguientes criterios: densidad de 150 personas por kilómetro cuadrado o más, tiempo de acceso de 60 minutos o menos a un asentamiento grande, definida como la de población de más de 50.000 habitantes.

Un portafolio de lugares más grandes y más densos

De estos hechos estilizados de transformación geográfica se sigue que los países de ingreso alto tienen un portafolio de lugares con una proporción significativamente mayor de asentamientos grandes y una menor proporción de asentamientos pequeños, que los países de ingreso mediano y éstos tienen una proporción significativamente mayor de asentamientos de tamaño mediano que los países de ingreso bajo. En estos últimos, unas tres cuartas partes de la

Gráfico 1.8 La concentración geográfica de la población, el producto bruto y el consumo de los hogares aumentan abruptamente con el desarrollo y luego se estabilizan

Evidencia para los países, fines de los años noventa y primeros años del presente decenio



Fuentes: Estimados el equipo del IDM, basados en Banco Mundial (2007), Nordhaus (2006) y más de 120 encuestas de hogares para más de 75 países.

población viven en pequeños asentamientos de menos de 20.000 habitantes y sólo el 10% vive en aglomeraciones urbanas de más de 1 millón de habitantes. En los países de ingreso alto sucede lo contrario (ver cuadro 1.1): menos de una cuarta parte de la población vive en pequeños asentamientos de menos de 20.000 habitantes, y alrededor de la mitad de la población viven en asentamientos de más de 1 millón de habitantes.

En una etapa incipiente de la urbanización, el portafolio de lugares en un país pequeño o una parte de un país grande, tal como una provincia o aun un distrito grande, puede aproximarse como 75% rural y 25% urbano, con todos los asentamientos de relativamente baja densidad. Al acelerarse la urbanización –todavía predominantemente una transformación rural-urbana impulsada por la industrialización– y la zona o provincia crece hacia un PIB per cápita de US\$10.000, su distribución de asentamientos se aproximará a una división 50/50 urbana rural. Durante la urbanización más avanzada –ahora una transformación dentro de lo urbano en una zona postindustrial– la distribución de la población puede aproximarse a un 75% urbana y un 25% rural.

Esta generalización corresponde bien a la experiencia de los Estados Unidos. En 1690, cuando el PIB promedio per cápita era de sólo US\$500 (dólares internacionales de 1990),²⁷ la ciudad avanzada de la América británica colonial era Boston. Sin embargo, con una población de 7.000 habitantes, Boston era según los estándares actuales, poco mayor que un pueblo pequeño. En la jerarquía urbana, sólo otras tres ciudades tenían poblaciones mayores de 2.500, dos de las cuales eran Nueva York y

Filadelfia. La primera fase de la industrialización estadounidense trajo con ella un aumento de la proporción urbana del 7% en 1820 al 20% en 1860 y el PIB per cápita aumentó de US\$1.257 a US\$2.170 (dólares internacionales de 1990). Durante ese tiempo, la población de la ciudad avanzada, ya Nueva York, se expandió de 123.706 a 805.651. Su rápido crecimiento permitió que la jerarquía urbana se expandiera y alargara.

El número de ciudades con población mayor de 1 millón aumentó de sólo una, Nueva York, en 1820, a nueve en 1860. Todas estas ciudades estaban en el Nordeste, donde se inició la industrialización. Cuando la transformación geográfica se desgastó y los Estados Unidos completaron su transición a una economía industrial madura, la densidad de población en una muestra consistente de ciudades estadounidenses con poblaciones mayores a 25.000 aumentó de 7.230 habitantes por milla cuadrada a 8.876 por milla cuadrada. El área promedio de una ciudad aumentó de unas 19 millas cuadradas a 40.²⁸ Las ciudades se hicieron más compactas y más irregulares y grandes al mismo tiempo.

Cuadro 1.1 El tamaño de los asentamientos urbanos aumenta con el desarrollo

Tamaño de la población	Países de ingreso bajo (%)	Países de ingreso mediano (%)	Países de ingreso alto (%)
Asentamientos pequeños: menos de 20.000	73	55	22
Asentamientos medianos: de 20.000 a 1 millón	16	25	26
Asentamientos grandes: más de 1 millón	11	20	52

Fuente: Banco Mundial, 2007].

Convergencia rural-urbana y dentro de la ciudad

Una geografía económica “abollada”, que distribuye la producción y la gente en forma dispareja en el espacio en un país, es una característica natural del funcionamiento de una economía de mercado. Este relleno de baches tiende a ser más pronunciado al desarrollarse el país y la pregunta que con frecuencia se oye es: ¿Qué le hace esto a la distribución geográfica de la pobreza, el consumo y otros niveles de vida? La respuesta puede decidir la sostenibilidad política y social del proceso de concentración.

Disparidades urbano-rurales en el bienestar. Primero amplias, luego estrechándose

Puede esperarse que las disparidades rurales-urbanas en la productividad, salarios y bienestar sean grandes y crecientes en las primeras etapas del desarrollo. Con la concentración rápidamente creciente de masa económica en los pueblos y ciudades de un país en las primeras etapas de desarrollo, se amplían las disparidades significativas en productividad, salarios y bienestar básico entre las zonas urbanas y las rurales. La aglomeración de capital, consumidores y trabajadores trae rápidamente ventajas de producción y los costos de transporte restringen los beneficios para la localidad. Estos mayores mercados locales capacitan a las empresas a distribuir los costos fijos de producción entre un mayor número de consumidores, produciendo ventajas en costos y productividad.²⁹ Esto significa mayores salarios en pueblos y ciudades y mayor disponibilidad de bienes y servicios más diversos.

La concentración de la masa ayuda también a asegurar una mejor oferta de infraestructura básica e instalaciones de salud pública en las zonas urbanas. Junto a los salarios divergentes, esto promueve divergencia en las medidas más básicas de bienestar entre las zonas urbanas y las rurales.³⁰ Pero las disparidades urbano-rurales empiezan a estrecharse a medida que el proceso de urbanización se desacelera y los gobiernos son más capaces. El éxodo de personas y trabajadores de las zonas rurales a pueblos y ciudades reduce el exceso de mano de obra en las tierras agrícolas y reduce también la competencia entre los trabajadores en los mercados laborales rurales. Y el proceso tecnológico que ahorra mano de obra, la libera para la migración a las zonas urbanas y mejora la productividad. Con el tiempo, las inversiones y la redistribución fiscal les dan a los residentes rurales mejor acceso local a comodidades básicas, tales como una fuente diaria de agua limpia, saneamiento y electrici-

dad, como también escolaridad y servicios de salud. De hecho, con el desarrollo y el paso del tiempo, la geografía económica de un país se aproxima a un balance “natural” que iguala el bienestar de los residentes rurales y urbanos. En esta situación la gente prefiere vivir donde espera estar mejor tanto en bienestar material como no material. La República Islámica de Irán ilustra esta convergencia rural-urbana (*ver* recuadro 1.5).

La evidencia de los países industriales actuales sugiere que el desarrollo ha eliminado en gran parte las disparidades urbano-rurales. Las altas proporciones urbanas y la densidad económica concentrada van a la par con pequeñas diferencias en el bienestar urbano-rural en una variedad de indicadores. Los 15 países que ingresaron a la Unión Europea (UE) antes de 2004, todos con PIB per cápita superando los US\$13.000 (dólares internacionales de 1990), consideran la tasa de desempleo como un objetivo de política importante.³¹ Pero las diferencias urbano-rurales no deberían constituir una preocupación. Las tasas de desempleo son de 10,1% para las zonas urbanas y 9,9% para las rurales. Esto es también evidente para los jóvenes: 19,4% en zonas urbanas comparado con 18,7% en las zonas rurales. Las tasas de participación en la fuerza laboral en las zonas urbanas y rurales son de 68,3% y 69,4%, respectivamente.³² Para Inglaterra, el alto grado de igualdad urbano-rural en el bienestar se refleja en ingresos disponibles semejantes: de hecho, en £522, el ingreso disponible semanal en las aldeas es un 10% mayor que el de £476 en las ciudades.³³

Para 21 de los 30 países de la OCDE, a mayor PIB per cápita en 2003,³⁴ menor la razón de PIB per cápita en las zonas predominantemente urbanas que la de las zonas rurales (*ver* gráfico 1.9).³⁵ Para la República Checa, Hungría, Polonia, la República Eslovaca y Turquía, con un PIB en término medio per cápita de menos de US\$10.000 (dólares internacionales de 1990), el PIB per cápita en las zonas urbanas es de dos a tres veces mayor. Pero para los países de la OCDE con un PIB promedio per cápita de más de US\$10.000, la razón está entre uno y dos (salvo para Noruega). Dados los mecanismos bien desarrollados de redistribución fiscal en los países de la OCDE y las diferencias en los perfiles demográficos por edades entre las zonas urbanas y rurales, estas disparidades en el PIB per cápita sobrestiman las diferencias urbano-rurales en, digamos, los niveles promedio de ingreso personal disponible y consumo. El índice de aglomeración produce el mismo patrón cualitativo.

Recuadro 1.5 Urbanización y reducción de disparidades urbano-rurales en la República Islámica de Irán

Las disparidades urbano-rurales se han reducido en la República Islámica de Irán. En 1976, en vísperas de la revolución iraní, el ingreso promedio per cápita de las familias en las zonas rurales era el 44% del de las de zonas urbanas. Para 2005, había aumentado a 63%.

El gobierno del shah daba preferencia a las ciudades sobre el campo. Los controles de precios para alimentos esenciales deprimían los ingresos agrícolas. Altos aranceles, prohibiciones a importaciones y licenciamiento de productos industriales mantuvieron arriba los precios de los productos manufacturados y deprimieron el poder de compra de los agricultores. La estrategia de desarrollo orientada al interior y hacia la demanda interna final amplificó la migración interna a Teherán y algunas otras ciudades grandes. En cada indicador de desarrollo al centro le fue mejor que a la periferia. En 1973, la tasa de pobreza era 23% en la región central y 42% en todo el país. Esta desigualdad espacial concordó con el mapa étnico de la República Islámica de Irán, estimulando tensiones.

¿Qué ha sucedido desde el compromiso de 1979 de atender las disparidades espaciales?

- Primero, la proporción de la población urbana aumentó de 49% a 67% entre 1979 y 2005, lo que es una continuación de una tendencia a largo plazo: la población urbana había crecido en un 5,4% por año (en Teherán en un 6%) entre 1966 y 1976.
- Segundo, se ha estrechado la brecha rural-urbana en los ingresos familiares. Entre 1976 y 1984, el valor agregado agrícola creció en un 31%, dos veces la tasa de la economía no petrolera. Una razón de este crecimiento fue que los precios en la parcela aumentaron en un 55%. Otra razón fue que se gastó más en proyectos para aumentar la productividad de las parcelas de tamaño pequeño y mediano. El crecimiento podría atribuirse también al hecho de que el sector privado domina la producción agrícola en la República Islámica de Irán, mientras las grandes empresas industriales y proveedores de servicios fueron nacionalizados después de la revolución, lo que inhibió su eficiencia.
- Tercero, los indicadores de desarrollo humano rural y urbano mejoraron, aun en las provincias retrasadas. Entre

1976 y 1996, la tasa de alfabetización femenina aumentó de 17% a 62%, mientras la de las mujeres urbanas aumentó de 56% a 82%. En el período de 1994 a 2000, la mortalidad infantil y la de los menores de 5 años cayó más rápidamente en las provincias más pobres.

- Por último, la pobreza general ha disminuido. La tasa nacional de pobreza se mantuvo en un 8,1% en 2005, con diferencias relativamente modestas entre la pobreza rural y la urbana, que fueron 10% y 7,1%, respectivamente.

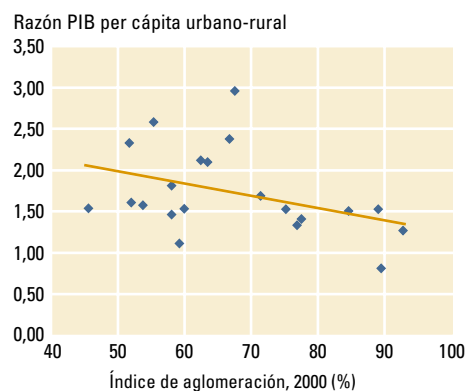
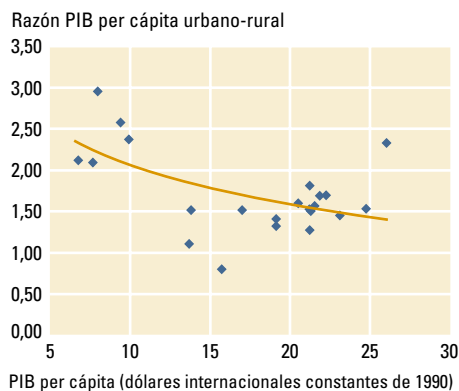
Pero las tasas de pobreza provinciales aún varían mucho, oscilando entre 1,4% y 23,3%. El compromiso político de la equidad espacial ha producido resultados mixtos en los últimos 30 años: declina la pobreza general y la convergencia en los niveles de vida rural-urbanos, pero persisten diferencias en los niveles de vida interprovinciales.

Fuente: Basado en una contribución de Anton Dobronogov, Alexander Kremer y otros.

Las disparidades urbano-rurales en estos países fueron amplias a través del siglo XIX y principios del XX. La riqueza por adulto masculino en la Suecia del siglo XIX fue más de 200% mayor en las zonas urbanas que en las rurales y 150% mayor en Finlandia (ver cuadro 1.2). Entre tanto, para la Inglaterra de rápido proceso de urbanización, los salarios fueron

un 75% mayores en las zonas urbanas que en las rurales en los años del decenio de 1830. Francia y los Estados Unidos tuvieron grandes aumentos en la diferencia del salario urbano en los períodos de 1882 a 1911 y de 1925 a 1935. De hecho, en los Estados Unidos, la prima aumentó casi tres veces en una década.³⁶ Para los países en desarrollo en el siglo XIX, incluidos

Gráfico 1.9 Las disparidades urbano-rurales en el PIB per cápita tienden a ser menores en los países más ricos de la OCDE



Fuente: Equipo del IDM, 2009, basado en datos de la OCDE (2007), pp. 1-256.

Cuadro 1.2 Las disparidades urbano-rurales en ingresos, riqueza y consumo caracterizan el desarrollo en los dos últimos siglos

País (año)	Disparidad urbano-rural (%)	Muestra de descripción y país
Suecia (1805)	221,0	Riqueza por adulto masculino en zonas urbanas y rurales
Finlandia (1805)	146,0	Riqueza por adulto masculino en zonas urbanas y rurales
Inglaterra (1830-1839)	73,2	Los salarios urbanos son los de trabajadores de construcción y los rurales de los trabajadores agrícolas
Francia (1882)	29,0	Los salarios urbanos son de no calificados en la ciudad capital regional (departamento <i>chef lieu</i>) y los rurales son el promedio de los agrícolas
Francia (1911)	51,0	
Estados Unidos (1925)	28,0	Los salarios urbanos son los de manufactura y los rurales los de agricultores
Estados Unidos (1935)	75,0	
Países en desarrollo (siglo XIX)	51,2	Los salarios urbanos son los de trabajadores generales no calificados y los rurales los de agricultores, incluyendo pagos en especie. Los países incluidos son Argentina, 1872; Australia, 1887; Dinamarca, 1872; Francia, 1892, 1801; Hungría, 1865; Japón, 1887 y Estados Unidos, 1820-29, 1890.
Países en desarrollo (siglo XX)	41,4	Los salarios urbanos se basan en trabajadores de construcción no calificados y los rurales son salarios agrícolas en dinero. Hay 19 países (1960-70) que representan este promedio: Argentina, Camerún, Chile, Costa Rica, Costa de Marfil, Guatemala, Kenia, Pakistán, Malawi, Malasia, México, Marruecos, Panamá, Sri Lanka, Tanzania, Trinidad y Tobago, Túnez, Uruguay y Venezuela, R.B. de.
Países en desarrollo (siglo XXI)	42,0	Basado en consumo per cápita de hogares, después de controlar características de los hogares. Hay 72 países (200-05) que representan esta disparidad en término medio: Armenia, Angola, Bangladesh, Belice, Benín, Bután, Bolivia, Brasil, Burkina Faso, Burundi, Bulgaria, Camboya, Camerún, Chad, Chile, Colombia, Congo, Rep. Dem. del, Costa Rica, Costa de Marfil, Croacia, Djibuti, Ecuador, Egipto, Rep. Árabe de, El Salvador, Etiopía, Gambia, Georgia, Ghana, Guatemala, Guinea, Guyana, Honduras, Hungría, India, Indonesia, Jamaica, Jordania, Rep. de Kirguizia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Marruecos, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Filipinas, Polonia, Rumania, Federación Rusa, Ruanda, Senegal, Sudáfrica, Sri Lanka, Suazilandia, Tayikistán, Tanzania, Tailandia, Timor-Oriental, Uganda, Ucrania, Vietnam, Zambia.

Fuentes: Suecia y Finlandia, 1805: Soltow, 1989, cuadro 1, p. 48; Inglaterra, 1830-39: Williamson, 1987, cuadro 3, p. 652; Francia, 1882, 1911: Sicsic, 1992, cuadro 2, p. 685; Estados Unidos, 1925, 1935: Alston y Hatton, 1991, cuadro 3, p. 93; países en desarrollo (siglo XIX): Clark, 1957, cuadro II, pp. 526-31; países en desarrollo (siglo XX): Squire, 1981, cuadro 30, p. 102; países en desarrollo (siglo XXI): estimados del equipo de IDM, 2009 basados en encuestas de hogares de países individuales para 72 países; los datos se describen detalladamente en Montenegro y Him (2008).

Nota: La disparidad urbano-rural (en términos nominales) se computa como la diferencia en salarios, ingresos, riqueza o consumo entre las zonas urbanas y rurales relativas a los promedios rurales.

Australia, Dinamarca, Francia, Japón y los Estados Unidos, los salarios nominales urbanos eran 50% mayores.

Los países en desarrollo de hoy están todavía en la primera fase de urbanización y es lógico que tengan grandes disparidades urbano-rurales en productividad e ingreso. Para una muestra de países en desarrollo en los años sesenta –entre esos Malasia, México y Trinidad y Tobago, que desde entonces han alcanzado la condición de ingreso mediano-alto o alto– los salarios urbanos superaban a los rurales en más de 40%. Brechas semejantes pueden observarse en el consumo per cápita entre las zonas urbanas y rurales para una muestra reciente de 72 países en desarrollo.

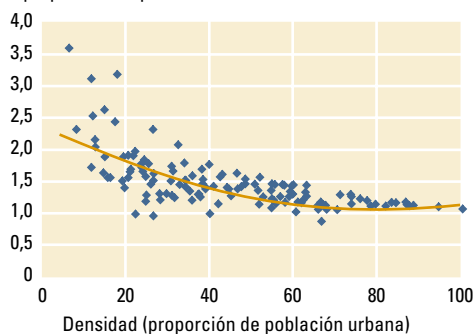
La discrepancia urbano-rural entre las distribuciones de masa económica y población disminuye con la urbanización. Otra forma de examinar las disparidades de consumo entre zonas urbanas y rurales es observar la proporción de población de las zonas urbanas de un país y compararla con la proporción de consumo en esas zonas. Si esta razón es mayor que uno, el consumo per cápita es, en promedio, mayor en las zonas urbanas que en las rurales,

en tanto que si la razón es menor que uno es válido lo inverso.

Las disparidades urbano-rurales en el consumo disminuyen con la densidad en los países en desarrollo de hoy (ver gráfico 1.10).³⁷ En Malawi y Sri Lanka, la razón es de alrededor de dos: las zonas urbanas representan más del 10% de la población, pero más del 20% del consumo. Para países con mayores niveles de urbanización, la distribución espacial de la población es más semejante a la de la producción. Madagascar y Tanzania tienen proporción de población urbana de 20% a 25% y proporción de consumo urbano de 30% a 35%. Para el momento en que un país entra en una etapa avanzada de urbanización, la población se ha distribuido más o menos proporcionalmente con la masa económica, de modo que la razón se acerca a uno. En Chile, el 85% reside en zonas urbanas y estos residentes urbanos representan el 92% del consumo nacional. En Brasil, el 80% de las personas vive en asentamientos urbanos y este 80% es responsable del 85% del consumo. Cuando progresa el desarrollo y aumenta la concentración de actividad económica en zonas de alta densidad, se reduce la disparidad

Gráfico 1.10 Las brechas urbano-rurales en el consumo per cápita se hacen más pequeñas con la urbanización

Razón de proporción de consumo urbano a proporción de población urbana



Fuente: Estimados del equipo del IDM, a partir de más de 120 encuestas de hogares para más de 75 países.

urbano-rural. Una línea con inclinación hacia abajo en todos los niveles de urbanización es un buen augurio: la mayoría de los países en desarrollo han pasado el pico en su disparidad urbano-rural.³⁸

Lo que es válido para el consumo privado es válido también para la infraestructura básica. En los países de ingreso bajo con proporción de población urbana de menos de 25%, el acceso a servicios de agua potable y saneamiento en pueblos y ciudades es de unos 25 puntos porcentuales mayor que en las zonas rurales.³⁹ Pero para países más urbanizados, tales como Argelia, Colombia y Sudáfrica, la disparidad en el acceso es de 15 a 20 puntos porcentuales. Para los países donde la urbanización está avanzada y la proporción urbana se aproxima a su máximo natural, casi no existe diferencia entre las zonas urbanas y rurales en el acceso a los servicios básicos. Se espera que la igualdad de acceso a la infraestructura básica promueva una convergencia correspondiente en los indicadores no materiales de bienestar y nivel de vida *ver* cuadro 1.3).

Es importante reducir las disparidades urbano-rurales, pero es más importante aún el progreso en términos absolutos de bienestar básico en las zonas rurales de los países más pobres del mundo. El aumento de las disparidades urbano-rurales es consistente con la mejora absoluta en el bienestar básico tanto en las zonas urbanas como en las rurales y para esto es estimulante la evidencia general. En la última década, la mayor parte de los países de ingreso bajo y mediano han experimentado mejoras absolutas en una variedad de indicadores básicos de bienestar, inclusive las tasas de mortalidad infantil y de menores de 5 años, la desnutrición, la vacunación y la participación escolar en las

zonas rurales y urbanas. De 32 países de ingreso bajo, tres cuartas partes redujeron las tasas de mortalidad infantil y de menores de 5 años y la incidencia de atrofia del crecimiento y de bajo peso severos, en especial en las zonas rurales.⁴⁰ Y desde 1990, la asistencia al colegio aumentó en el 80% de estos países, especialmente en las zonas rurales.⁴¹ Se han logrado progresos tanto en los entornos urbanos como rurales hacia los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

La convergencia urbano-rural tiene lugar en las zonas subnacionales más urbanizadas. En China y Filipinas, las provincias urbanizadas presentan menores disparidades urbano-rurales internas en ingresos (*ver* gráfico 1.11). En China, se ha desplazado hacia arriba la relación total en la última década, de modo que, en general, las disparidades urbano-rurales han aumentado a través del tiempo, lo que es consistente con la primera etapa de desarrollo de China, marcada por un rápido proceso de urbanización. En India, las brechas urbano-rurales en expectativa de vida fueron menores en los estados más urbanizados tanto en 1983 como en 1994. Pero la relación total se ha desplazado hacia abajo a través del tiempo.

Tugurios. Divergencia y convergencia dentro de las ciudades

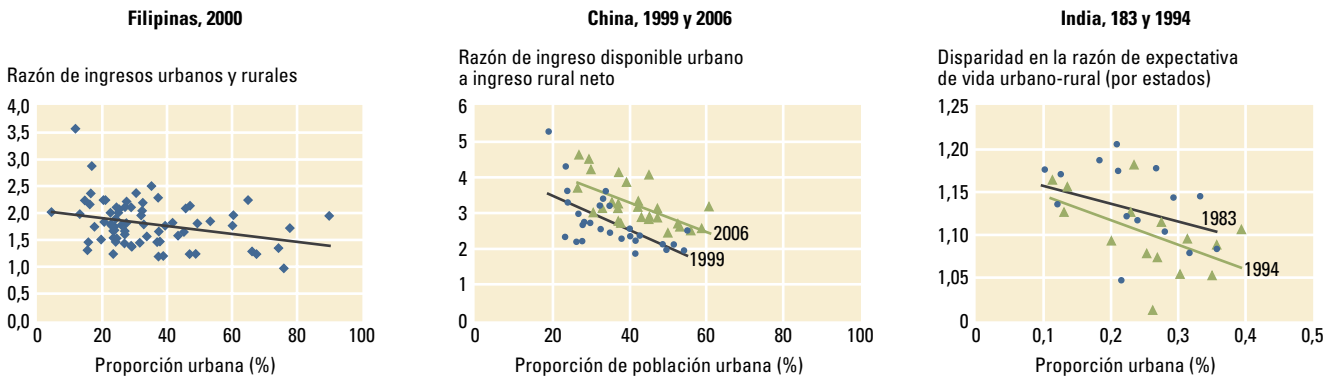
En los países pobres los mayores niveles de vida en las ciudades no excluyen la pobreza y

Cuadro 1.3 La disparidad urbano-rural en los servicios básicos se reduce con el desarrollo

Proporción de población urbana (PIB promedio per cápita)	Disparidad en acceso a agua limpia (puntos porcentuales)	Disparidad en acceso a saneamiento (puntos porcentuales)	Ejemplos de países de la muestra
75% o mayor (PIB promedio per cápita: US\$21.602)	8	8	Estados Unidos, Noruega, Suiza, España, Alemania, Canadá, México, Chile, Brasil, Argentina, Gabón, Venezuela, R.B. de, Djibuti, Líbano, Jordania, Reino Unido
50%-70% (PIB promedio per cápita: US\$9.672)	15	20	Estonia, Panamá, Turquía, Hungría, Ecuador, Colombia, Malasia, Siria, Azerbaiyán, Sudáfrica, Congo, Rep. de, Argelia, Túnez, Bolivia
25% o inferior ((PIB promedio per cápita: US\$2.585)	24	26	India, Yemen, Rep. del, Madagascar, Chad, Tayikistán, Bangladesh, Tanzania, Kenia, Nepal, Camboya, Malawi, Uganda, Sri Lanka, Bután

Fuente: Banco Mundial, 2007j.

Nota: La disparidad se refiere a la diferencia en puntos porcentuales entre las zonas urbanas y las rurales.

Gráfico 1.11 Aun en el plano subnacional, las disparidades urbano-rurales se reducen al aumentar la densidad

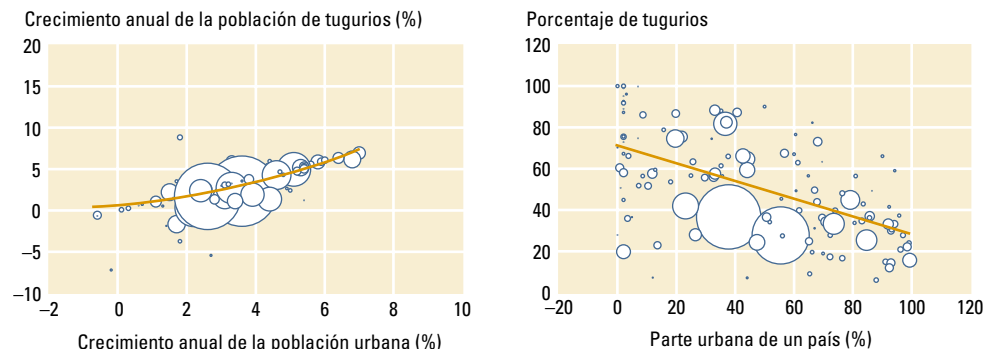
Fuentes: Balisacan, Hill y Piza (en preparación); Yao, 2008; Cali, 2008.

las privaciones y las disparidades geográficas dentro de las ciudades pueden ser grandes. En Nairobi la pobreza es alta en la ciudad interior, pero mucho menor en el resto de la ciudad y en los suburbios (ver gráfico 1.12). En Mombasa, la segunda ciudad más populosa de Kenia, son evidentes las divisiones geográficas marcadas en la tasa de pobreza en una zona con pobreza generalmente mayor que la de Nairobi (ver mapa 1.2). Las ciudades sudafricanas muestran también disparidades internas en la tasa de pobreza. Ciudad de El Cabo tiene una tasa de pobreza baja en las zonas costeras, pero mayor en el interior de la ciudad. En forma semejante, tanto Johannesburgo-Pretoria-Tshwane como Durban tienen divisiones visibles. Pero la geografía de la pobreza en Durban es distinta de la de Ciudad de El Cabo y de la de Johannesburgo: la tasa de pobreza es, en general, mayor fuera de los límites de la ciudad que dentro de esos. El signo más obvio de las divisiones dentro de las ciudades son los tugurios.

Los tugurios tienen crónicamente viviendas hacinadas de calidad deficiente en zonas con

servicios insuficientes (ver recuadro 1.6). La razón de la falta de servicios públicos básicos e infraestructura es la incapacidad o indisposición de muchos gobiernos, entidades de servicios públicos y proveedores de servicios urbanos, de operar en tugurios, generalmente a causa de la informalidad y la ilegalidad de tales asentamientos.⁴² Así, los niveles de vida, en especial salud, seguridad y saneamiento, son inferiores en los tugurios que en los asentamientos formales cercanos. La evidencia anecdótica para Dharavi, de Mumbai, considerado como el tugurio más grande de Asia, se refiere a “quizás un millón de residentes... apretujados dentro de una milla cuadrada de madera de baja elevación, concreto y hierro oxidado... una familia de 12 personas viviendo en una habitación de 90 pies cuadrados”. En Shiva Shakti Nagar, también en Mumbai, hay un grifo comunitario por cada 100 personas aproximadamente.⁴³

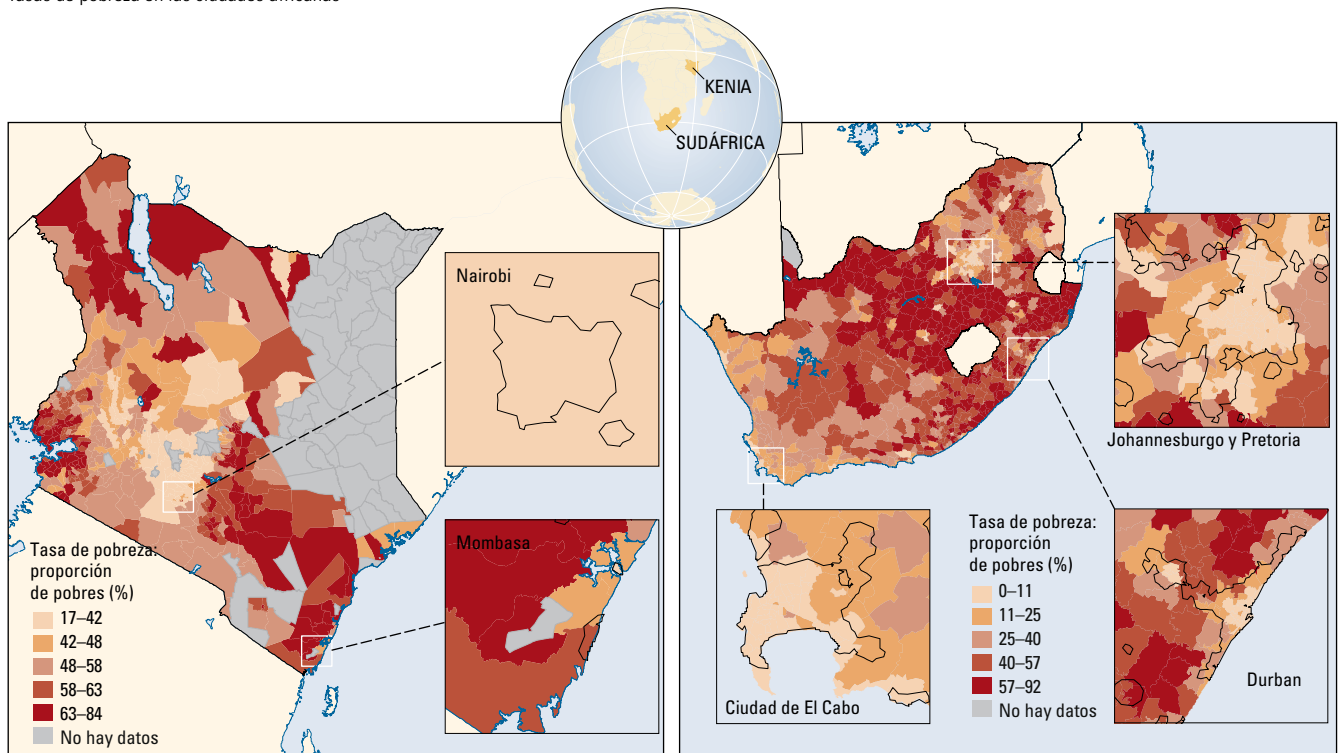
El crecimiento de los tugurios en las ciudades grandes es característico del rápido proceso de urbanización. Puesto que el rápido crecimiento de la población no puede acomodar

Gráfico 1.12 Los tugurios crecen al paso de la urbanización... y se reducen al aumentar la proporción urbana

Fuente: Kilroy, 2008.

Mapa 1.2 Las disparidades geográficas dentro de las zonas urbanas pueden ser grandes

Tasas de pobreza en las ciudades africanas



Fuente: The Poverty Mapping Project, Columbia University, con datos de Alderman y otros (2002), Estadísticas de Sudáfrica; the Central Bureau of Statistics, Kenia; y el Ministerio de Población y Desarrollo Nacional, Kenia.

darse satisfactoriamente, los tugurios y villas miseria se hacen mayores y más visibles, lo que contribuye a divisiones geográficas amplias y crecientes en el bienestar dentro de las zonas urbanas. El desarrollo –tanto económico como institucional– y la mejor infraestructura, combinados con intervenciones de destino específico, eventualmente ocasionan una convergencia en los niveles de vida en las zonas urbanas.

Los tugurios forman parte del rápido proceso de urbanización y no es raro que de un quinto a un tercio de la población de una ciudad en un país en desarrollo contemporáneo resida en tugurios (ver gráfico 1.12).⁴⁴ Goiãna, la capital del estado brasileño de Goiàs, una ciudad de mediano tamaño de 40.000 habitantes en 1950, es hoy una ciudad de más de 1 millón y gran parte del aumento de su población vive en tugurios.⁴⁵ Desde 1950, la población de Delhi ha aumentado más de 10 veces, de 1,4 millones a 15,6 millones,⁴⁶ crecimiento que ha venido acompañado de un aumento en el número de tugurios de 200 a 1.160.

“El lugar más sucio o más miserable que él jamás había visto. La calle era angosta y fangosa, y el aire estaba impregnado de olores inmundos... Cubría vías y patios que aquí y allí divergían de la calle principal, mostraban nudos

de casas, donde hombres y mujeres borrachos se revolcaban positivamente en la inmundicia”. ¿Una descripción contemporánea de un tugurio de un país en desarrollo tal como los de Kibera o Huruma en Nairobi, Washington en Abidjan, Majboor Nagar o Kanchan Puri en Delhi, San Fernando en Buenos Aires, o Rocinha en Río de Janeiro? No. Es un extracto de *Parish Boy's Progress*, de Charles Dickens, publicado en 1838, que describe la ciudad de Londres en rápida expansión en el siglo XIX.

Londres no era de ninguna manera la única ciudad o zona urbana de la Gran Bretaña del siglo XIX con grandes asentamientos de tugurios. La vivienda crónicamente superpoblada y con servicios inadecuados era una característica común de las ciudades británicas y los pueblos industriales de ese tiempo. En Edimburgo, el rápido crecimiento de la población y una primera ola de suburbanización de las clases medias entonces en crecimiento significaron que, para el decenio de 1960, el centro de la ciudad tuviera una gran zona de tugurios con densidades de población de hasta 600 personas por acre. Los residentes en esa zona vivían en propiedades de varios pisos arregladas a lo largo de pasajes angostos para los transeúntes, sin alumbrado. Esta “vivienda era sin esperanza

Recuadro 1.6 *Tugurios, entonces y ahora*

El término “slum” (tugurio), de probable origen de una vieja palabra inglesa o alemana con el significado de un *lugar pobremente drenado o fangoso*, se aplicó a la vivienda al principio de la Revolución Industrial en el Reino Unido antes de la aparición del ferrocarril, cuando los canales transportaban productos pesados a lo largo y ancho del país. Durante la rápida industrialización de Gran Bretaña, la mayoría de las fábricas se construyeron al lado de canales, el canal principal para el transporte de carbón para los motores de vapor y otros insumos de producción.

Los trabajadores pobres, migrando a las ciudades en busca de puestos de trabajo en las fábricas, no podían permitirse caminar grandes distancias desde y hacia su trabajo. Antes del tranvía eléctrico, otras formas de transporte eran costosas, de modo que los trabajadores se asentaban en sitios cercanos a la fábrica. La vivienda económica aumentó alrededor de las fábricas en zonas de bajo nivel y deficientemente drenadas. Las viviendas estaban hacinadas. El saneamiento era inadecuado y en la mayoría de los casos inexistente. La calidad del aire era mala, con hollín y otros contaminantes. La enfermedad era común y la diarrea, el tifo, las enfermedades respiratorias, el sarampión y la escarlatina recortaban la expectativa de vida de los nacidos en las ciudades en 12 años, en comparación con los nacidos en las zonas rurales.

Los crecientes perjuicios para la salud pública en los tugurios urbanos de Gran Bretaña cobraron un número terrible de víctimas de la mala salud que

eventualmente alcanzó a gente por fuera de la clase trabajadora, motivando por fin una fuerte acción política. Pero en lugar de intentar impedir que más personas migraran a trabajar a las ciudades, o de limpiar estas zonas de enfermedades y pobreza, el gobierno en el decenio de 1870 pasó una legislación de regulaciones estrictas de construcción, prescribiendo las dimensiones de calles y viviendas y haciendo obligatorio que todas las viviendas estuviesen conectadas a sistemas de alcantarillado recién construidos. La mayor parte de las inversiones municipales en acueductos, instalaciones de alcantarillado y salud pública redujo en forma dramática la mortalidad en las ciudades de Gran Bretaña, entre 1874 y 1907.

A pesar de las condiciones atroces e inmundas, millones de inmigrantes abandonaban las zonas rurales por la pululante oportunidad económica que ofrecía la ciudad en los países pobres y de ingreso mediano. Aun cuando los perjuicios para la salud y las tasas de mortalidad son peores en las villas miseria de muchas ciudades de África, la gente comercia, trabaja y envía grandes sumas de dinero a casa. El desafío para los diseñadores de las políticas hoy es similar al de los victorianos en Londres: cómo nutrir estas aglomeraciones con mejores servicios de transporte e infraestructura de salud pública para obtener los beneficios del crecimiento económico.

Fuentes. Satterthwaite y otros, 2007; Crafts, 2008; *The Economist*, 2007a.

inadecuada en todos los aspectos –en cantidad, calidad, comodidades ambientales, si es que necesidades tan básicas como agua limpia y alcantarillado seguro pueden describirse como comodidades.⁴⁷ Aparte de la miseria obvia, los tugurios eran propensos a epidemias mortales de sarampión y escarlatina y altas tasas de mortalidad atribuible a enfermedades diarreicas, tifo y enfermedades respiratorias.⁴⁸

Los tugurios de ayer son las ciudades de clase mundial de hoy. Gran Bretaña no fue el único país industrial que sufrió de tugurios y amplias divisiones en bienestar dentro de la ciudad, durante las primeras fases del desarrollo y el rápido proceso de urbanización (*ver* recuadro 7).

El patrón estilizado de divergencia seguido de convergencia es una marca distintiva también de otros países desarrollados hoy. Los tugurios de estas ciudades son en gran parte un asunto del pasado. Ayudados por mejores mercados de la tierra, inversiones en infraestructura e incentivos dirigidos, las disparidades en bienestar dentro de la ciudad tienden a cerrarse, pero sólo en las etapas más avanzadas de la urbanización. De hecho, para ciudades “mundiales”, tales como Londres, Nueva York, París, Singapur y Tokio, los tugurios pueden, con el beneficio de la retrospectiva, considerarse como parte de sus “dolores de crecimiento”. Gran Bretaña limpió sus Dark Satanic Mills en un siglo y, de haber iniciado la limpieza más pronto, la clase trabajadora habría sufrido de crecimiento salarial más lento y de menos consumo.⁴⁹ Los tugurios tienen menor prevalencia a mayores niveles de urbanización, al traer el desarrollo una convergencia en los niveles de vida dentro de las ciudades. Los dolores del crecimiento no son una buena razón para detenerlo.

El surgimiento y el crecimiento de los tugurios en las etapas primeras e intermedias del desarrollo de un país pueden explicarse por la interacción de los mercados laborales en funcionamiento con los mercados de la tierra de mal funcionamiento. En la fase rápida de la urbanización el mercado laboral indica la mayor demanda de trabajo en las zonas urbanas, la mayor demanda que surge por el crecimiento en las industrias y los servicios. La mano de obra responde moviéndose hacia los pueblos y las ciudades.

Como una reflexión de esto, los habitantes de los tugurios en los países en desarrollo se ocupan a menudo productivamente, aprovechando las oportunidades económicas que ofrece la ciudad. El tugurio Dharavi de Mumbai tiene 15.000 fábricas de “campamento de cabañas” (hutment) y “las ropas, ollas, juguetes y materiales reciclados que producen sus residentes le producen a las fábricas millones de dólares al año”. Muchos residentes del tugurio iniciaron negocios después que el gobierno estatal les otorgó derechos limitados sobre sus viviendas en 1976 y empezaron a suministrar agua y energía a partes del asentamiento. Dado que Dharavi está como un emparedado en medio de las dos líneas principales del ferrocarril de la ciudad y está rodeado por seis estaciones, actúa también como el centro de transporte de Mumbai.⁵⁰ En resumen, los tugurios surgen en muchos países en desarrollo cuando las familias de ingreso bajo aprovechan las oportunidades de empleo espacialmente concentradas y los negocios aprovechan su localización en un entorno de tierra restringido. En consistencia con los países

Recuadro 1.7 Muchas de las ciudades de clase mundial de hoy estuvieron atestadas de tugurios

“En Amberes y la mayoría de los pueblos belgas el problema básico en cuestiones de vivienda de la clase trabajadora era... que no había higiene individual ni suministro de agua individual... Las tres intensas epidemias de cólera del siglo XIX tuvieron efectos terribles en estos tugurios...”

“Los primeros campamentos de los pobres de Baltimore estuvieron al borde del agua. Una y otra vez, epidemias de fiebre amarilla, malaria, cólera y fiebre tifoidea barrieron la ciudad. Estas epidemias parecían asociarse peculiarmente con los campamentos de bajo nivel de los pobres. Se dijo que la epidemia de fiebre amarilla de 1797, por ejemplo, había comenzado en las aguas estancadas de la ensenada de Fells Point y se esparció... a las chozas y casuchas en los bancos de las Jones Falls y de ahí a los tugurios y villas miseria al pie de Federal Hill”.

“Para el decenio de 1890, los inmigrantes polacos habían reemplazado a los irlandeses y alemanes, creando un gueto de una nueva dimensión. Viviendas individuales alojaban de seis a ocho familias, una por cada habitación. Un funcionario de salud describió a Fells Point como un estable de Augias... una masa de fastidio... Desagües abiertos, grandes lotes llenos de maleza alta, cenizas y basuras acumuladas en las callejuelas, sótanos llenos de aguas negras, casas totalmente ajenas al toque del blanqueo o al cepillo de fregar, cuerpos humanos ajenos al agua y jabón durante meses... ésa es Pigtown”.

“Los tugurios de Dublín eran de los peores de Europa, sólo rivalizados por los de Glasgow. Altas casas de pueblo, construidas originalmente como elegantes hogares de los ricos en el siglo XVIII, cayeron en las manos Tomae de terratenientes avaros y despiadados que las llenaban hasta reventar con los pobres urbanos desesperados y empobrecidos. Las condiciones eran a menudo indescriptiblemente deshonorosas, con hacinamientos masivos e higiene completamente inadecuada”.

“La transformación de Katajanokka en su totalidad de una zona de vivienda de ingreso bajo a un enclave de la élite del servicio civil, y la burguesía de la ciudad representó un patrón de crecimiento urbano que surgió por primera vez en la historia de Helsinki. Un antiguo tugurio había llegado a ser una prestigiosa zona residencial para las clases privilegiadas”.

“Aquí el trasfondo abraza el cementerio de los pobres, la estación del ferrocarril de Liverpool y Leeds y, en la parte de atrás de ésta, la Workhouse, la “Poor-Law Bastille” de Manchester, que... parece amenazante sobre el barrio de los trabajadores abajo... Pasando a lo largo de un banco escarpado, entre estacas y líneas de lavado (*washing-lines*), uno penetra en este caos de chozas de un piso y una habitación, en la mayoría de las cuales no hay piso artificial, y cocina, sala y dormitorio están todos en una sola pieza. En tal hueco, de escasamente cinco pies de largo por seis de ancho, encontré dos camas –¡y qué armazones de cama y camas!– que, con una escalera y chimenea, llenaban exactamente la habitación.

“El tugurio más infame de Melbourne, Little Bourke Street,... para el decenio de 1880... estaba atestado, bullicioso y creciendo... El callejón está completamente lleno de toda clase de suciedad incluyendo cabos de basura, líquidos pútridos, harapos de paja y otras basuras. El olor más desagradable salía de esta masa ofensiva... la masa abominable... expuesta y dejada podrir y que esparciera sus influencias contaminantes”.

“Hace unos 200 años, el bajo Manhattan estaba adornado con un bonito lago de 5 acres conocido como el Collect... Sin embargo, para mediados del siglo XVIII, el Collect ya estaba confinado a mataderos y curtidurías. Las efusiones de estos sangrientos negocios se vertían directamente al lago y más industrias, más basura, seguía rápidamente. Para 1800, el Collect era un sumidero apestado. En 1813, se había llenado totalmente y, en 1825, algo enteramente nuevo estaba en el sitio: el primer tugurio real de Estados Unidos, el Five Points”.

“Aunque ésta es una zona enormemente cara en París para vivir hoy día, en días de Víctor Hugo era una zona de tugurio, cercana a la Prisión de la Bastilla”.

“El abogado Derville se aventura en los tugurios de Saint Marceau, la sección más pobre de los arrabales de París. Llevando su coche a través de las callejuelas surcadas por el sucio, llega a un edificio roto, hecho enteramente de materiales de segunda mano y construido en forma deficiente, donde se aloja el coronel Chabert con las vacas, chivos, conejos y la empobrecida familia de un antiguo soldado del regimiento convertido en lechero, Verginaud. Allí vive el coronel

en una habitación individual con un piso sucio y una cama de paja.

“Entre 1815 y 1851, la población de Francia creció de 29 a 36 millones... las ciudades fueron las que absorbieron los miles de inmigrantes incapaces de encontrar trabajo en el campo... Pero simplemente no había puestos de trabajo suficientes. El desempleo y el hacinamiento crearon condiciones de vida espantosas. Sólo una de cada cinco casas tenía agua corriente. En 1832, el cólera se llevó unos 20.000 parisinos”.

“Como tantas otras ciudades europeas, París sufrió de escasez crónica de vivienda en la posguerra. De las 17 zonas de tugurios designadas para despejarse, la mayoría estaba aún intacta en los años cincuenta”.

“Una de las peores atrocidades del industrialismo en China contra la humanidad es reunir en manada a estos trabajadores en tugurios repugnantes en los distritos de las fábricas,... tan nauseabundos y asquerosos... en Shanghai... No hay provisiones higiénicas de ninguna clase y los pasajes entre las hileras de casas son prácticamente letrinas abiertas. El hacinamiento existe hasta un grado alarmante. Los muchos niños criados en estos barrios inmundos están cubiertos de llagas provenientes de la suciedad y el abandono corporal”.

“En los 15 años que pasaron entre 1930 y el fin de la guerra, la población de Singapur se duplicó a un millón de habitantes. La explosión de la población había generado una escasez de vivienda de proporciones epidémicas. Los pequeños talleres daban albergue hasta a 100 personas. El espacio de vida en término medio era de 9 pies por 9 pies, más o menos el tamaño de una celda de prisión.

“Todos los guetos de los años veinte de Tokio eran producto de su desarrollo urbano y del crecimiento económico moderno del Japón... El reducido tamaño de estos guetos era asombroso... Cinturones de pobreza resurgieron en todas partes de la metrópolis de Tokio después de la Segunda Guerra Mundial, aun en medio de la vieja ciudad de Tokio”.

Fuentes: Bélgica: Lis; Baltimore: Garrett, 2002; Dublín: Kearns, 2006; Helsinki: Mäkinen; Manchester: Engels, 1845; Melbourne: Mountford; Manhattan: Baker, 2001; París: Sanderson, Villon, 2000; *The Economist*; Shanghai: Schwenning, 1927; Singapur: Baker, 1999; Tokio: Koji, 1969.

industriales de hoy, la respuesta correcta no es desacelerar, detener o revertir la urbanización, sino atacar los mercados de la tierra de mal funcionamiento. De hecho, dadas las ventajas de densidad y aglomeración, es probable que sea malo para el desarrollo distorsionar el mercado laboral para atender las fallas en el mercado urbano de la tierra.

En muchos países del África subsahariana pueden verse la interacción de tales fuerzas del mercado y las respuestas de los actores racionales del mercado. Pero los mercados ineficientes de la tierra, a menudo gracias a una planificación y zonificación mal orientadas, solamente producen una oferta limitada e insensible de terrenos legales accesibles para construir vivienda que mantenga el paso de la demanda.⁵¹

¿Qué es diferente para los que se desarrollan hoy?

Al principio del siglo XIX, una persona de cada diez de los países europeos desarrollados actuales vivía en asentamientos urbanos de 5.000 habitantes o más.⁵² En este respecto, por lo menos, poco había cambiado desde hacía cinco siglos. Así, el despegue hacia la urbanización en el siglo siguiente rompió drásticamente con el pasado.

Empezó en Gran Bretaña. En 1800, la proporción urbana de Gran Bretaña se mantenía en el 19,2%, unas dos veces el promedio europeo.

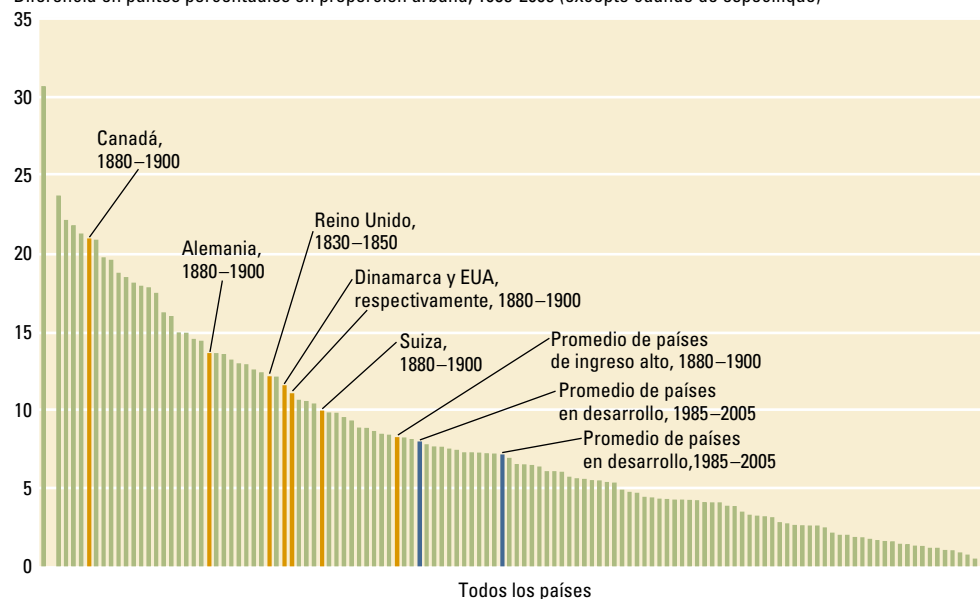
Pero en las dos primeras décadas del siglo, se duplicó el número de personas que viven en zonas urbanas. En 1820, la proporción urbana era 40%. Al finalizar el siglo, siete de cada diez británicos vivían en asentamientos urbanos. A Gran Bretaña se unieron en su fiebre apresurada de urbanización otros países industrializados europeos iniciales. Para la segunda mitad del siglo XIX, la urbanización se difundió más allá del Viejo Mundo a los Estados Unidos y Canadá. Hacia la Primera Guerra Mundial, 4 de cada 10 estadounidenses vivían en asentamientos urbanos con población de 5.000 habitantes o más; apenas 60 años antes la razón era uno de cada veinte.

El ritmo y patrón de la urbanización es similar

Así, si hay algo diferente para los que se desarrollan hoy, no es ciertamente el ritmo de la urbanización. De hecho, el ritmo promedio de urbanización para los países en desarrollo entre 1985 y 2005 es notablemente similar al promedio de los países europeos y norteamericanos⁵³ entre 1880 y 1900 (ver gráfico 1.13).⁵⁴ Para los que primero se desarrollaron el aumento absoluto en término medio en la proporción urbana en los 20 años fue 7,7 puntos porcentuales, y para los actuales los respectivos aumentos en el promedio y la mediana fueron 7,1 y 8,0 puntos porcentuales. El ritmo de la urbanización en la

Gráfico 1.13 El ritmo de la urbanización tiene precedentes

Diferencia en puntos porcentuales en proporción urbana, 1985-2005 (excepto cuando de especifique)



Fuente: Cálculos del equipo del IDM, basados en datos de Naciones Unidas (2006c); los datos históricos para Canadá, Reino Unido y promedios de países industriales provienen de Bairoch y Goertz (1986) y Dumke (1994).

mayoría de los primeros desarrolladores de las dos últimas décadas del siglo XIX se clasificó en el cuartil superior de la distribución contemporánea de ritmos de urbanización.

El volumen de la urbanización es mayor para los que se desarrollan hoy

Entonces, ¿qué es diferente? Una diferencia la constituyen los aumentos absolutos sin precedentes en la población urbana de muchos países en desarrollo en las décadas recientes. Los países en desarrollo de hoy simplemente tienen mayor población que los países que se industrializaron en el siglo XIX y principios del XX. La población urbana hoy, estimada en 3.300 millones, es mucho mayor que la población mundial total de un año tan reciente como 1960. Se necesitaron más de 10.000 años para que la población urbana llegara a 1.000 millones en 1960, 25 años para agregar los segundos mil millones y sólo 18 para agregar los terceros.⁵⁵ Según la proyección de las Naciones Unidas, sólo se necesitarán 15 años para agregar los cuartos.⁵⁶ Sólo en Asia oriental se unirán 500 millones de personas a los 750 millones de urbanos en los próximos 25 años, agregando esencialmente el equivalente a París o Kuala Lumpur cada mes.

Entre 1985 y 2005, China añadió 225 millones de personas a sus pueblos y ciudades, casi la población total de Estados Unidos. Aun así, China, para el mismo período de tiempo, se clasificó apenas de 15 en aumento absoluto de proporción urbana. En India el número de personas que viven en pueblos y ciudades aumentó en 137,8 millones, agregando el equivalente a Alemania e Italia a sus zonas urbanas en sólo dos décadas.

Los países en desarrollo de hoy tuvieron un aumento promedio en su población urbana de

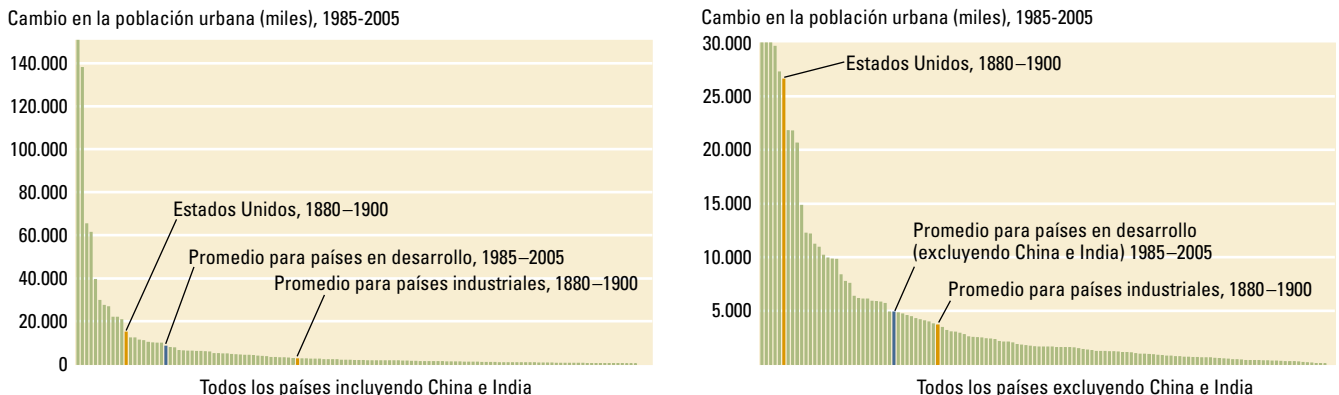
8,3 millones entre 1985 y 2005, casi tres veces el aumento para muchos de los países europeos y norteamericanos actuales de ingreso alto entre 1880 y 1900. Pero cuando se excluyen a China e India del grupo, el aumento en término medio de la población urbana en las décadas recientes ha sido de sólo 4,4 millones, alrededor del 50% más que el promedio para los que se desarrollaron entre 1880 y 1890 (ver gráfico 1.14).⁵⁷

Otra gran diferencia es que las megaciudades de los países en desarrollo no tienen precedente en su tamaño. A lo largo del siglo XIX, la ciudad más grande del mundo fue Londres. Pero su población en 1900 de 6,6 millones era apenas un tercio de la de Mumbai o Nueva Delhi hoy, las ciudades más grandes de los países de ingreso bajo. La Londres de 1900 y, de hecho, aun la Londres de hoy, son también más pequeñas que la Shanghai de hoy (10 millones), la ciudad más grande de los países de ingreso medio-bajo y varias otras (El Cairo, Yakarta y Manila) entre los países que se desarrollan con más éxito. Con más de 22 millones de personas, la Ciudad de México, la mayor de los países de ingreso mediano-alto, es tres veces el tamaño de Londres al principio del siglo XX.

Los urbanos de hoy gozan de mayores ingresos privados y mejores servicios públicos

A las ciudades ahora les va mejor que a las zonas rurales tanto en los indicadores de ingreso como en los demás indicadores de bienestar. En 2000, la tasa de mortalidad infantil en el Malawi rural era de 117 por cada 1.000 nacimientos vivos y en el Malawi urbano de 83. Al Benín urbano le fue mucho mejor que al rural en la reducción de las tasas de mortalidad para los menores de 5 años y de la diarrea y las infecciones respiratorias agudas.⁵⁷ Las ugandesas urba-

Gráfico 1.14 El incremento de población en las zonas urbanas de los países en desarrollo es mucho mayor



Fuentes: Cálculos del equipo del IDM, basados en datos para 1985-2005 de Naciones Unidas (2006c) más datos históricos de Bairoch y Goertz (1986).

nas tuvieron menos probabilidad de sufrir de anemia o desnutrición. Los indicadores de salud superior se repiten en las zonas urbanas en todo el mundo en desarrollo –de Chad y Camerún en África subsahariana, a Nepal en Asia meridional, Kazajstán en Asia central, Nicaragua en América Latina y Marruecos y Egipto en África septentrional y Medio Oriente.⁵⁸

Pero para los que se desarrollaron en el siglo XIX y principios del XX fue válido lo opuesto. Los emigrantes a las ciudades podían esperar mejores niveles de vida material, en compensación con salud más débil y vida más corta para esos y sus hijos. Entre 1881 y 1891, la expectativa de vida al nacer era de 51 años en las aldeas inglesas y de Gales, pero sólo de 44 años en Londres y de 39 años en los pueblos grandes.⁵⁹ En la Gran Bretaña del decenio de 1850, la tasa de mortalidad infantil en las ciudades con población mayor de 100.000 era de 196 por cada 1.000 nacimientos vivos, mucho más alta que los 138 por 1.000 en las comunidades rurales.⁶⁰

Aún en 1937, George Orwell consideró ajustado caracterizar los pueblos y ciudades industriales como lugares donde “uno siempre siente que el humo y la inmundicia deben continuar para siempre, y que ninguna parte de la superficie de la tierra puede jamás escapar de esos”.⁶¹ Quizá no sorprenda, entonces, que la ausencia de enfermedades respiratorias atribuibles a la deficiente calidad del aire en las ciudades habría dado como resultado expectativas de vida de 4,7 años más largas en la Inglaterra y Gales de 1861-70. En ausencia de cólera, diarrea, disentería y tifo, la expectativa de vida pudo haber sido 1,7 años más larga y la ausencia de sarampión y escarlatina, comunes en las ciudades, habría agregado 2,3 años a la expectativa de vida.⁶² Así, en el decenio de 1830, mientras los trabajadores en Londres ganaban una prima de salario real urbano de 67%, una gran parte de ella era compensación por los evidentes perjuicios a la salud por vivir en la ciudad.⁶³

En Alemania durante la segunda mitad del siglo XIX, las tasas de mortalidad infantil en las zonas rurales eran de alrededor de 150 por

cada 1.000 nacimientos vivos. Pero la Berlín en expansión tenía la mortalidad infantil más alta de la era Kaiserreich, girando alrededor de 300 por cada 1.000 nacimientos vivos en el decenio de 1860 y alcanzando el máximo de 410 por 1.000 en la de 1870. La brecha urbano-rural en bienestar físico continuó por décadas a lo largo del siglo XIX.⁶⁴

Al industrializarse y urbanizarse la economía de los Estados Unidos, las personas que viven en zonas de alta densidad a la vuelta del siglo XX estaban expuestas a enfermedades infecciosas y parasitarias. En 1880, la mortalidad urbana (para adultos) era 50% más alta que la rural y, dos décadas después, la tasa de mortalidad urbana era todavía 18% mayor. La diferencia en mortalidad urbano-rural era aun mayor para los infantes y niños pequeños. Para los primeros, la mortalidad urbana excesiva era 63% en 1890 y 49% en 1900, y para los niños pequeños de uno a cuatro años de edad, las cifras correspondientes eran 107% y 97%. En 1900, la expectativa de vida masculina era 10 años más corta en las zonas urbanas que en las rurales.⁶⁵

Que las ciudades y pueblos de los actuales países en desarrollo están en mejor condición que las aldeas en los indicadores de salud, en tanto que lo opuesto era lo cierto para los países desarrollados de ingresos similares en el siglo XIX, refleja los avances en salud pública y medicina y las mejoras en los sistemas de alcantarillado y acueductos. También refleja los beneficios públicos que otorgan las ciudades de hoy en los países en desarrollo. Así, las ventajas de la alta densidad no se limitan a la generación de ingreso y la creación de riqueza; también se extienden a la esfera social.

Con estas diferencias en las fuentes privadas y públicas de bienestar, sería difícilmente una sorpresa que las ciudades y pueblos del mundo en desarrollo estén creciendo con rapidez. La sorpresa es que este movimiento hacia la densidad no sea más rápido. ¿Y la implicación política? Cualquier estrategia para una urbanización menos desesperada y más deliberada tiene que incluir esfuerzos para mejorar los servicios públicos en las zonas rurales.



Deng Xiaoping, considerado generalmente como el arquitecto del resurgimiento de China como superpotencia económica, insistió en la apertura a los mercados mundiales y también en el desarrollo concertado de las zonas costeras del país, como Shanghai y Guangzhou, como zonas de lanzamiento para conectarse a esos mercados. Al interrogársele sobre las crecientes desigualdades de riqueza entre la costa y el interior, supuestamente respondió: “Para que toda China sea próspera, algunas [zonas] deben enriquecerse antes que otras”.

Este capítulo muestra que todos los países que tienen éxito en el desarrollo apoyan la perspicacia de Deng. Pero su sabiduría puede haberseles escapado a los dirigentes del mundo en desarrollo, aun los pocos aclamados como visionarios, como lo mostrarán los últimos capítulos del presente Informe. Durante décadas, el “crecimiento equilibrado espacialmente” ha sido el mantra de los diseñadores de políticas de muchos países en desarrollo. Fue una obsesión de los planeadores en la antigua Unión Soviética (ver recuadro 2.5) y ha sido el objetivo de los gobiernos de varios matices políticos en la República Árabe de Egipto, Brasil, India, Indonesia, México, Nigeria, la Federación Rusa, Sudáfrica y otras grandes naciones en desarrollo. Incluso ha habido un fuerte compromiso con el desarrollo equilibrado espacialmente en la historia económica de muchos países desarrollados. El Reino Unido lo persiguió entre finales de los años veinte y los ochenta,¹ y Canadá hizo lo propio entre finales de los cincuenta y fines de los ochenta.² Pero en estos casos, aun con la popularidad de estas políticas, la perspicacia de Deng siguió siendo válida.

De hecho, la concentración de la actividad económica y la convergencia de niveles de vida pueden suceder en forma paralela. El desarrollo

en los Estados Unidos estuvo acompañado de una concentración rápidamente creciente de actividad manufacturera en una zona relativamente pequeña del Noreste y la parte oriental del Medio Oeste, a la vuelta del siglo XX.³ A través de este proceso, los estados de Estados Unidos experimentaron una convergencia lenta, y algunas veces paralizada, de los ingresos per cápita.⁴ Hoy, aproximadamente la mitad de la población de Estados Unidos se encuentra sólo en cinco estados,⁵ pero la desigualdad en el desempleo a largo plazo entre los estados han sido bastante pequeñas desde la Segunda Guerra Mundial.

La convergencia de niveles de vida en los Estados Unidos ha sido ayudada por la disposición de los trabajadores de “traerse sus raíces” y reubicarse.⁶ Pero los indicadores de bienestar básico han convergido aun en países en los que esa disposición ha sido menos evidente, porque el desarrollo ha sido acompañado de la difusión de los servicios públicos. Tómese a Francia y Alemania, por ejemplo. Aun cuando París genera el 28% del PIB de Francia⁷ utilizando solo el 2% de su tierra, las tasas de mortalidad infantil del país muestran poca variación espacial. La zona retrasada de Lorena tenía la tasa más alta, 4,5 muertes por cada 1.000 nacimientos vivos en 2005, pero ésta no es mucho mayor que el promedio nacional de 3,8.⁸ En Alemania, la zona avanzada de Hamburgo –con una densidad económica de €114 millones de PIB por kilómetro cuadrado– gozaba de un PIB per cápita de más de dos veces el de la zona retrasada de Mecklenburg–Vorpommern en el Noreste y una densidad económica de más de 100 veces mayor. A pesar de las fenomenales diferencias en densidad económica entre estas dos zonas, no existe diferencia en el bienestar básico. El número de médicos y camas de hospital por cada

1.000 habitantes, tanto en Hamburgo como en Mecklenburg-Vorpommern, está cerca de los promedios nacionales.⁹

Este capítulo presenta hechos estilizados acerca de la concentración económica en partes de un país, llamadas usualmente “zonas avanzadas” y la convergencia de niveles de vida entre las familias de estas zonas y las de partes distantes o desconectadas, llamadas “zonas retrasadas”, en el mismo país. Introduce el concepto de distancia económica, que se relaciona con la distancia física, pero no es la misma. Al complementarse con la densidad económica que se discutió en el primer capítulo, la distancia ayuda a caracterizar las transformaciones espaciales que acompañan al desarrollo y que pueden ser necesarias para el rápido crecimiento económico.

Los hallazgos principales sobre esto son los siguientes:

- **Cuando los países se desarrollan e integran internamente, la ubicación es más importante para la actividad económica, pero menos para el bienestar social.** Mayor masa económica (que se acumula donde las empresas realizan producción) y mayores niveles de vida (reflejados en el consumo familiar, la pobreza y el acceso a servicios básicos) no son sinónimos espacialmente hablando. Durante las primeras fases del desarrollo, la infraestructura y los servicios sociales tienden a confinarse en zonas de masa económica. Pero cuando los países se desarrollan e integran internamente, la distinción entre zonas avanzadas y rezagadas es más aguda para la masa económica y menos clara para los niveles de vida.
- **La concentración espacial de la actividad económica primero aumenta y luego se estabiliza.** Cuando una economía cambia de agraria a industrial, la distribución espacial de la gente y la producción económica se hace más compacta. Dentro de un país, la aglomeración y la integración ciudad-periferia genera zonas metropolitanas y zonas avanzadas de densa masa económica. Este proceso eventualmente se estabiliza y la distribución espacial de la actividad económica también.
- **Las desigualdades espaciales en los niveles de vida siguen una trayectoria de U invertida, ampliándose en las primeras etapas del desarrollo económico y permaneciendo altas durante un período largo antes de converger lentamente.** Cuando un país se industrializa, concentra su limitado capital humano y físico en las zonas avanzadas, aquéllas con alto potencial de crecimiento.

Las zonas distantes de la nueva densidad se retrasan. Las desigualdades espaciales en productividad e ingreso pueden persistir por generaciones, aun con trabajo y capital móvil. La historia apunta a la divergencia espacial persistente en niveles de vida en los países desarrollados de hoy en sus primeras etapas de desarrollo, seguida de lenta convergencia, muchos años después que hubieron llegado a la categoría de ingreso alto.¹⁰

- **El progreso tecnológico y la globalización han aumentado el potencial de mercado en las zonas avanzadas de los países en desarrollo, intensificando la concentración y amplificando las desigualdades espaciales.** Aunque las fuerzas básicas que forman la geografía económica interna de los países en desarrollo son las mismas que aquellas que anteriormente formaron los paisajes económicos de los países desarrollados de hoy, las magnitudes han cambiado. Mayores mercados internacionales, mejor transporte y mejores tecnologías de comunicación significan que las zonas avanzadas en los países en desarrollo abiertos tienen mayor potencial de mercado que el que los países industriales tuvieron en su temprano desarrollo. Así, las fuerzas para la divergencia espacial entre las zonas avanzadas y las rezagadas son ahora más fuertes.

Definición de distancia

La densidad, tratada en el primer capítulo, es pertinente también a nivel de país. Concentraciones más densas de actividad económica aumentan las alternativas de selección y las oportunidades, y aseguran mayor potencial de mercado para el intercambio de bienes, servicios, información y factores de producción. En este capítulo se examinan las desigualdades en la masa económica y el bienestar existentes entre las zonas dentro de los países, vinculándolas con la distancia de la densidad económica. Así, mientras en el primer capítulo se discutieron los cambios en la escala local –donde la dimensión espacial más pertinente es la densidad– en éste se atienden las transformaciones espaciales en la escala de los países, donde tanto la densidad como la distancia son pertinentes. En el tercer capítulo se propondrá que aunque la densidad y la distancia son también importantes para las regiones mundiales, la dimensión de mayor importancia en la escala internacional es la división: las barreras políticas a los flujos de bienes, la capacidad empresarial, las personas y la información entre las naciones.

La distancia como concepto económico, no euclidiano

La distancia se refiere a la facilidad o dificultad con que bienes, servicios, mano de obra, capital, información e ideas viajan a través del espacio. Mide la facilidad con que se transportan los flujos de capital, los movimientos de mano de obra y bienes, y con que se prestan los servicios entre dos lugares. La distancia, en este sentido, es un concepto económico, no sólo un concepto físico. Aunque la distancia económica se relaciona generalmente con las distancias euclidianas (línea recta) entre dos lugares y las características físicas de la geografía que las separa, la relación no siempre es directa. Una razón es que la distancia para el intercambio de bienes es distinta de la distancia para la migración de personas.

Para el comercio de bienes y servicios, la distancia comprende el tiempo y los costos monetarios. La colocación y la calidad de la infraestructura de transporte y su disponibilidad pueden afectar en forma drástica la distancia económica entre dos zonas cualesquiera, aun cuando la distancia euclidiana entre ellas pueda ser idéntica. Dos aldeas pueden estar a la misma distancia en línea recta de una ciudad, pero una puede estar cerca de una autopista nacional y la otra en una vía rural sin pavimentar. Con base en la distancia de línea recta, la mayoría de la India está bien conectada a los mercados en asentamientos densos. Pero la gente en muchas partes de India tiene dificultad en llegar a los mercados debido al tiempo de viaje, determinado por el tipo y la calidad de las vías y otra infraestructura de transporte (ver mapa 2.1).

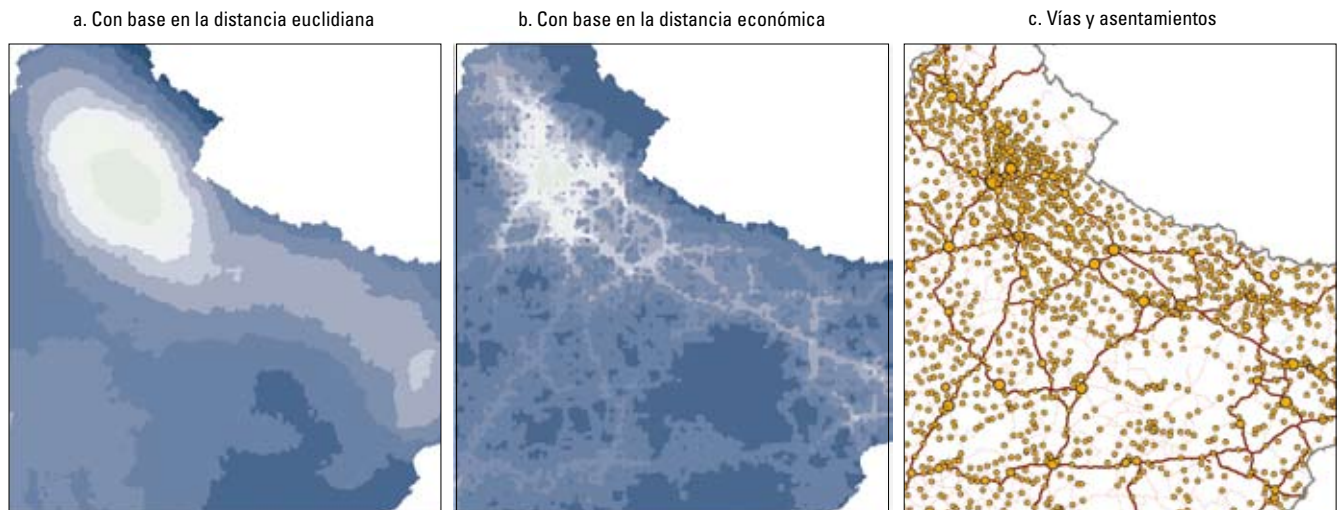
Para la movilidad laboral, la distancia comprende también los “costos psíquicos” de la separación del territorio familiar. Entre 1985 y 1995, la proporción de inmigrantes en una provincia china originarios de otra provincia se redujo al aumentar la distancia entre las provincias y existen costos adicionales para la migración entre provincias no vecinas.¹¹ Así, a semejanza con el comercio, la distancia económica para la migración se relaciona con la distancia física, pero no es sinónimo de ella. En el presente Informe, el destino de interés es la ubicación con la mayor densidad económica o el mayor potencial de mercado. La distancia es así una metáfora para el acceso a los mercados.

Las barreras hechas por el hombre, incluyendo las políticas, pueden también aumentar la distancia. Los controles en las vías y las barreras locales –“estaciones de peaje” improvisadas a fin de que la policía local y otros obtengan pagos– son comunes en las jornadas por carretera en muchos países de África subsahariana.¹² Y donde la autonomía política es alta, puede haber fragmentación territorial cuando se persiguen políticas de protección en el nivel local. El mapa 2.2 muestra el tiempo de viaje a los asentamientos humanos, asumiendo pocas o ninguna barrera hecha por el hombre. Las distancias pueden ser largas, aun en los países de ingreso alto.

Las ubicaciones cercanas a los mercados tienen una ventaja natural

Los gobiernos provinciales de China, en 1980, aumentaron su poder administrativo con reformas de descentralización y usaron ese poder para proteger las empresas locales, elevando tari-

Mapa 2.1 El acceso a los mercados en India puede ser difícil

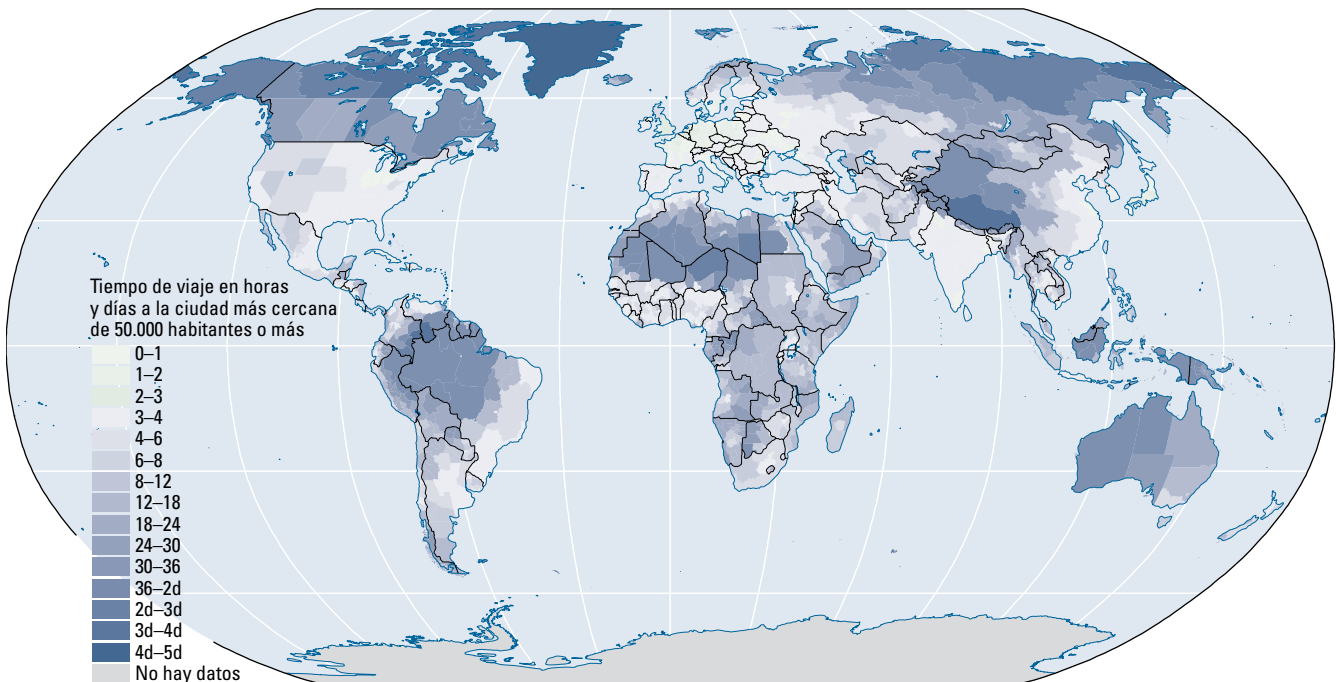


Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: El color más claro representa mayor acceso a lugares con masa económica.

Mapa 2.2 Las distancias pueden ser largas aun en el mundo desarrollado

Tiempo de viaje a los asentamientos de más de 50.000 habitantes, por zonas administrativas subnacionales



Fuente: Contribución de Andrew Nelson; ver Uchida y Nelson (2008) para este Informe.

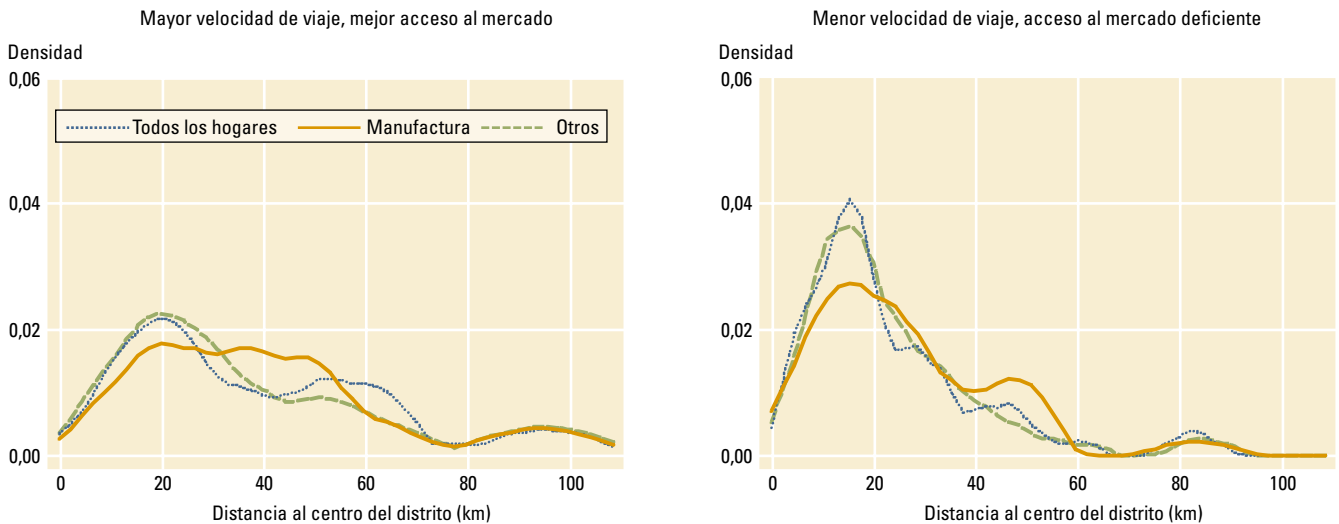
fas e imponiendo prohibiciones a los embarques de otras provincias. Las importaciones entre provincias disminuyeron del 50% del PIB al 38% entre 1992 y 1997, en tanto que la absorción local de bienes dentro de las provincias aumentó de 68% a 72%. Las magnitudes son semejantes a las de los bienes que cruzan la frontera entre Estados Unidos y Canadá y las fronteras internacionales en la Unión Europea.¹³ El sistema *hukou* de China de registro permanente de hogares –vincular el lugar de residencia con el acceso a productos del consumidor, oportunidades de empleo y protección social– redujo en forma similar la migración interna.¹⁴

La distancia a la densidad afecta los movimientos espaciales de bienes, servicios, información, conocimiento y gente. La movilización al, y del trabajo, la migración, la telecomunicación, los flujos de información y los embarques de productos conectan zonas de origen y receptoras. La mayoría de las interacciones espaciales, tales como el aprendizaje y el comercio, son benéficas, pero algunas son perjudiciales, tales como la difusión de enfermedades. El principal determinante de la fuerza de estas interacciones es la distancia. La *Primera Ley de la Geografía* de Waldo Tobler declara que “todo se relaciona con todo lo demás, pero las cosas cercanas están más relacionadas que las distantes”.¹⁵ Las zonas cercanas a la den-

sidad económica tienen acceso más fácil a las interacciones e intercambios benéficos.

En Indonesia las mejores conexiones de vías acortan los tiempos de viaje y la distancia a los centros económicos, creando zonas de aglomeración más grandes. Debido a las buenas vías y al acceso más fácil a los mercados, las aldeas que están a 60 kilómetros del centro del distrito generan tanta actividad manufacturera como el distrito mismo, y la periferia bien conectada hace parte de la zona aglomerada. Pero en periferias con conexiones deficientes, la densidad de la actividad económica cae rápidamente más allá de los 25 kilómetros del centro (gráfico 2.1).

Los efectos de la proximidad a la densidad se hacen evidentes tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. En la producción manufacturera europea, el crecimiento de la productividad total de los factores de una zona se correlaciona positiva y significativamente con la densidad de la producción manufacturera en las zonas vecinas, y el crecimiento más rápido de la demanda en las zonas vecinas estimula, a través de sus efectos, un crecimiento más rápido de la productividad total de los factores.¹⁶ En Canadá, North York y Waterloo se están convirtiendo, gracias a la proximidad y a las universidades de investigación locales,

Gráfico 2.1 La actividad manufacturera florece en Indonesia, en zonas con distancia económica más corta a la densidad

Fuente: Yamauchi y otros, de próxima publicación.

en una parte extendida del centro de tecnología de información y comunicaciones (TIC) de Toronto. A las empresas más cercanas a Toronto les va mejor que a las más alejadas.¹⁷

El fenómeno se repite en las economías emergentes. Cuando se construyó una red de autopistas alrededor de Yakarta en los años ochenta, muchas empresas se fueron del centro para ahorrar en costos de la tierra y de la congestión, pero se mantuvieron cerca de la región metropolitana para tener acceso al gran mercado.¹⁸ Semejante, pero menos pronunciado, es el patrón en otras aglomeraciones indonesas, donde el crecimiento ha sido más fuerte en las zonas periféricas que rodean las megaciudades.¹⁹ En Brasil, las industrias se fueron del gran São Paulo a la periferia poblada de gente con menores salarios. Siguiendo los corredores de transporte, estas industrias pasaron a través del estado de São Paulo hacia el estado vecino de Minas Gerais. En la República de Corea, la temprana descentralización de las manufacturas de Seúl se hizo a lugares periféricos hasta a una hora de viaje en auto. Apenas en los años noventa se descentralizaron las industrias hacia los pueblos y zonas rurales.²⁰

La forma natural de reducir la distancia es que la gente migre

Una zona avanzada de actividad económica densa crea, a través de las oportunidades del mercado, incentivos para que las empresas y trabajadores se vayan allí. Respondiendo a estos incentivos, las empresas y los trabajadores amplían las oportunidades de mercado disponibles en la zona densa. El resultado es un proceso circular y acumulativo de zonas densas que con-

tinuamente les quitan trabajadores y empresas a las zonas menos densas. En este proceso, la migración balancea la distribución de la población contra la desigualdad espacial en la densidad económica. Al reducir los costos relacionados con la distancia o las fricciones espaciales, aumenta los movimientos de personas, empresas e ideas –y también los de bienes y servicios– y lleva así a las zonas menos desarrolladas al sistema nacional de producción. Con el comercio, la movilidad de las personas es probablemente el mecanismo más potente para integrar zonas de baja densidad económica con mercados de alta densidad. Pero para que la migración interna ocasione una convergencia de los niveles de vida, pueden necesitarse grandes movimientos de población durante generaciones.

Cada año, aproximadamente 40 millones de personas cambian de residencia en Estados Unidos y 8 millones cambian de estado.²¹ La razón de esta movilidad es que la producción económica se concentra en unas pocas partes del país (*ver* mapa 2.3), y obtener acceso a esta densidad económica significa generalmente acercarse a ella.

Las personas que se trasladan a zonas económicamente densas contribuyen a la producción y aumentan sus ingresos. Sin embargo, aumentan también la competencia entre los trabajadores de las zonas densas y la reducen en las menos densas, contribuyendo así a la convergencia de niveles de vida entre zonas de baja y alta productividad. En los países industriales de hoy, la convergencia más dramática ocurrió entre 1870 y 1913, impulsada en gran parte por los grandes flujos de personas provenientes de Europa a los mercados emergentes de Asia y las

Américas. En las provincias canadienses entre 1910 y 1921, la movilidad laboral contribuyó a acercar los ingresos per cápita y, cuando la migración interna se redujo a un goteo entre 1921 y 1960, la convergencia de los ingresos se desaceleró también.²² Para Irlanda, entre 1851 y 1908, la emigración de la masa contribuyó por lo menos en un tercio a la igualación de los salarios reales irlandeses con los de Estados Unidos y Gran Bretaña, reduciendo la competencia en el mercado laboral interno. El cese virtual de la igualación o convergencia en los países industriales entre las dos guerras mundiales se atribuyó en gran parte a las políticas más restrictivas de inmigración.^{23, 24}

Densidad en las zonas avanzadas, distancia para las zonas retrasadas

Al comparar las zonas subnacionales, deberían idealmente definirse según criterios economí-

cos que correspondan a mercados laborales y zonas de actividad económica medianamente autocontenidas. Pero los datos sobre tales zonas económicas funcionalmente definidas son difíciles de encontrar.²⁵ Por eso se define más comúnmente a las zonas subnacionales con límites administrativos o políticos y esas definiciones pueden sesgar el análisis econométrico (ver recuadro 2.1), pero tienen la ventaja de corresponder a las zonas para definir y poner en marcha la política subnacional. En este capítulo se examinan las zonas definidas administrativa o políticamente con base en distintas fuentes de datos, que van desde las cuentas nacionales y las encuestas de hogares hasta las celdas de mallas terrestres de 1° de longitud por 1° de latitud.

En el presente Informe, las zonas avanzadas tienen una alta densidad económica y las zonas retrasadas tienen una larga distancia a la densidad. Es más probable que una zona

Recuadro 2.1 Definir una zona: ¿Imposible o NUTS?

El análisis de las políticas subnacionales descansa sobre los datos para las zonas que varían entre pequeñas unidades de muestras primarias, distritos y estados o provincias. Usualmente, estas zonas se definen administrativa o políticamente, reflejando características históricas más que patrones actuales. Por ejemplo, la estructura administrativa existente de los estados integrantes de la Unión Europea consiste generalmente en dos niveles, tales como los *länder* y *kreise* en Alemania, *regions* y *départements* en Francia, *comunidades autónomas* y *provincias* en España y *regioni* y *provincie* en Italia. La *Nomenclature of Territorial Units for Statistics* (NUTS) proporciona una clasificación individual uniforme de unidades territoriales para la producción de estadísticas regionales para la Unión Europea. Los dos primeros niveles administrativos de la mayor parte de los estados integrantes corresponden a NUTS 2 y NUTS 3. NUTS 1, una unidad mayor que representa las mayores regiones socioeconómicas, no corresponde a menudo a las unidades administrativas existentes dentro de los estados integrantes.

El uso de la escala espacial o la mejor definición de una zona subnacional dependen del asunto que se trate y la información disponible, pero la elección puede afectar drásticamente las conclusiones de los estudios sobre las condiciones sociales y económicas de las distintas partes de un país, por dos razones.

- Primero, que una zona no sea homogénea con el asunto que se trata. Por

ejemplo, diferencias dentro de la zona en empleo o pobreza pueden ser tan grandes como las diferencias entre zonas. Cualquier cambio en los límites de las zonas podría cambiar los resultados. Las implicaciones potenciales se resumen en forma breve en el título de un artículo clásico sobre este tema, "A Million or So Correlation Coefficients" ("Un millón o algo así de coeficientes de correlación").^a

- Segundo, los hallazgos analíticos dependen de la agregación o de la escala espacial, la falacia ecológica de inferir características de individuos a partir de datos agregados. El estudio clásico de Robinson (1950) ilustra este problema.^b Una agregación más amplia producirá una diferencia más pequeña entre unidades de análisis y una menor variación. Así, los resultados pueden

diferir en forma significativa dependiendo del tamaño de las unidades.

El gráfico del recuadro muestra la densidad de actividad económica para las 16 provincias (*länder*) y 439 distritos (*kreise*) de Alemania. Los datos muy agregados indican que el 10% del área del país produce el 30% del PIB y los datos más desagregados muestran que el mismo 10% produce casi el 60% del PIB. La información agregada puede ser útil, pero hay que estar alerta sobre estos sesgos.

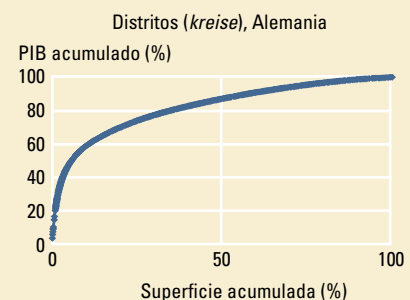
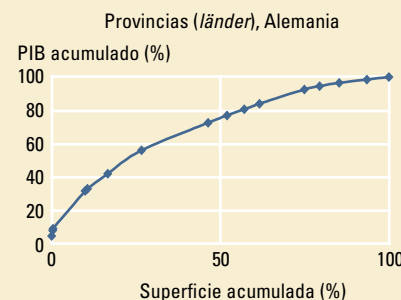
Fuente: Equipo del IDM 2009.

Notas:

a. Openshaw y Taylor, 1979.

b. Utilizando datos a nivel estatal para los Estados Unidos, el estudio mostró que la proporción de personas nacidas en el exterior se correlaciona en forma positiva con la proporción de quienes leen y escriben en inglés, sugiriendo que los estadounidenses nativos tenían mayor probabilidad de ser analfabetas. El análisis de la misma relación utilizando datos individuales mostró una correlación negativa.

Distintas escalas espaciales producen resultados distintos por el sesgo de agregación



Fuente: Estimados basados en Nordhaus, 2006.

sea retrasada mientras esté más alejada de las zonas avanzadas porque la mayor distancia a la densidad implica una carencia de integración en la economía de las zonas avanzadas. Implica también acceso desfavorable a los mercados “gruesos” de capital, trabajo, bienes, servicios e ideas y los efectos de conocimiento e información que producen. Una zona retrasada es usualmente una zona remota del país con una o más de las siguientes características: alta pobreza, baja productividad e ingreso, alto desempleo y crecimiento estancado, los cuales son usualmente los criterios que utilizan los gobiernos para definir zonas retrasadas.

En los países en desarrollo, las zonas retrasadas tienden a ser lugares remotos donde no

se satisfacen las necesidades básicas, tales como acceso a servicios de saneamiento y electricidad. En los países desarrollados, las zonas retrasadas son lugares con menores perspectivas de trabajo que en las zonas avanzadas, pero no existen diferencias en el bienestar básico. Así, la distancia y el acceso a los mercados, en este Informe, acogen una amplia variedad de los criterios que utilizan los distintos países para definir una zona retrasada (ver recuadro 2.2).

De todo eso se sigue que la distancia a la densidad es la causa de los bajos ingresos per cápita, la baja productividad, los bajos salarios reales y de las altas tasas de pobreza y desempleo. En el Reino Unido, la densidad económica en las zonas avanzadas de Londres y el Sudeste

Recuadro 2.2 *Cómo definen los países en desarrollo y desarrollados las zonas retrasadas: una inspección rápida*

En el presente informe, se define una zona retrasada como un lugar distante de la densidad ¿Cómo se compara esta definición con la forma como los gobiernos de los países en desarrollo y desarrollados han definido histórica y realmente las zonas retrasadas?

Usualmente, los criterios que usan los gobiernos nacionales para clasificar una zona como “rezagada”, “desfavorecida” o “retrasada” se vinculan a estrategias o políticas explícitas para el desarrollo espacial o regional. Los criterios pueden ser vagos o precisos y podrían relacionarse con un solo indicador de desempeño económico o con un promedio ponderado de varios y podrían reflejar la definición de zonas retrasadas en diferentes escalas espaciales.

- *Vaga.* La política regional del Reino Unido en los años ochenta clasificaba una zona retrasada como una “zona de desarrollo” o una “zona intermedia”. Pero la ley era vaga en cuanto a los criterios que fijaba para la designación de esas zonas. “Al ejercer sus poderes bajo las provisiones precedentes de esta sección [en la designación de zonas de desarrollo e intermedias] el Secretario de Estado tendrá en cuenta **todas las circunstancias actuales y esperadas**, incluyendo el estado del empleo y desempleo, los cambios en la población, la migración y los objetivos de las políticas regionales”.^a
- *Precisa y simple.* La política regional o “de cohesión” de la Unión Europea para el período 2007-13 define las zonas retrasadas como aquellas que califican para la asistencia bajo el “objetivo de convergencia” que se iguala a las zonas de NUTS2 con un PIB per cápita

de menos del 75% del promedio de la Unión Europea.^b Se ha presupuestado que estas zonas reciban alrededor del 71% de los fondos bajo el objetivo de convergencia. Pero, aun en la política regional de la UE, la financiación está disponible en términos más favorables (y complicados) para aquellas zonas cuyo PIB per cápita es no solo menos que el 75% del promedio de la UE, sino que están en un país cuyo PIB per cápita sea menor que el 90% del promedio de la UE. Estas zonas se consideran como “más retrasadas”.^c

- *Precisa y complicada.* Entre 1982 y 1987, el Department of Regional Industrial Expansion de Canadá utilizó un índice de desarrollo para clasificar zonas de asignación bajo su Industrial and Regional Development Program. El índice asignaba un peso de 50% al desempleo de una zona, un 40% a su ingreso personal y un 10% a la capacidad fiscal de la provincia de identificar el 15% de los “menos desarrollados”.^d
- *Definición y medida sofisticadas.* Para identificar zonas consideradas como retrasadas, la estrategia microrregional de México utiliza un “índice de marginalización” basado en indicadores de acceso a servicios básicos tales como electricidad y agua potable, e indicadores de calidad de condiciones de vivienda y proporción de la población trabajadora local con remuneración deficiente.^e Está dirigido principalmente a las comunidades rurales remotas del sur, porque “el alejamiento de las comunidades rurales se traduce a menudo a condiciones de pobreza y una falta sustancial de acceso a una amplia variedad de servicios públicos”.^f

El caso de México es digno de notarse no sólo por la sofisticación de la medida utilizada para identificar zonas retrasadas, sino también por la manera sofisticada de definir las zonas. En lugar de utilizar límites administrativos naturales para definir las zonas, se utilizan técnicas de sistemas de información geográfica (SIG) para considerar la proximidad geográfica de una zona, su identidad étnica y cultural y sus características geoeconómicas.

Así, los criterios que utilizan los distintos países para identificar zonas retrasadas dependen del nivel de desarrollo y de consideraciones políticas internas. Los altos niveles de pobreza y marginalización definen las zonas retrasadas en los países en desarrollo, y a menudo una alta tasa de desempleo las define en los desarrollados.

En el décimo Plan Quinquenal (2002-07) de India se identifica la región del Noreste como “retrasada” y “desfavorecida” y, por tanto, merecedora de atención política especial. La política regional de la UE, con su objetivo de convergencia, hace provisión especial para “las regiones más apartadas”, que se considera requieren asistencia adicional.

La definición de zona retrasada del presente Informe –la que está distante de la densidad– acoge esta amplia variedad de criterios.

Fuente: Contribución de Mark Roberts.

Notas:

a. Industrial Development Act 1982, capítulo 52, parte 1, párr. (3); negritas agregadas.

b. http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm, “Activities of the European Union-Regional Policy”, 2008.

c. http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm, “Activities of the European Union-Regional Policy”, 2008.

d. Atkinson y Powers, 1987.

e. Villarreal, 2005; OCDE, 2003, p.6.

f. OCDE, 2003.

produce una prima en los salarios del 18%, del que no gozan las zonas distantes del Norte y el Sudoeste de Inglaterra, Escocia y Gales.²⁶ En Indonesia, la rentabilidad potencial de las empresas de textiles y otros sectores se correlaciona en forma negativa con la distancia a la densidad: a mayor distancia, menores beneficios y eso es también válido para la distancia a la densidad dentro del país y para la distancia a un puerto internacional, y así también a la densidad en los mercados internacionales.²⁷ Nuevamente, las zonas retrasadas sin capacidad de atraer inversiones y empleo son aquellas con larga distancia a la densidad.

Como sucede en los países ricos de hoy, la distancia a la densidad afecta los ingresos en los países de mercados emergentes. En China, el buen acceso al mercado produce mayores salarios individuales, aun después de controlar variables de atributos individuales, por sectores y específicos de provincias, diferencias en costo de vida y externalidades de capital humano.²⁸ En Brasil, las zonas retrasadas económicamente

distantes de São Paulo y otros grandes mercados tienen menores salarios, y mejorar las perspectivas de crecimiento de una zona depende en gran parte de reducir la distancia.²⁹ En la zona avanzada de Brasil, la densidad económica implica una prima salarial de 13%, comparable a la de los países europeos.^{30, 31} En México, las zonas rurales del Sudeste –distantes de la densidad económica en la Ciudad de México y Estados Unidos– tienen los salarios más bajos y la pobreza más alta.

Las zonas retrasadas de muchos países están pobladas por minorías étnicas y las diferencias tribales, raciales y religiosas en el acceso a los recursos se presentan como desigualdades espaciales. En un círculo vicioso, las desigualdades entre zonas que coinciden con distintos grupos étnicos pueden ahondar las divisiones políticas y alimentar las tensiones, contribuyendo a una mayor divergencia en los niveles de vida. Pueden incluso alimentar el conflicto civil que es difícil de extinguir, causando un “desarrollo en reversa” (ver recuadro 2.3).³²

Recuadro 2.3 *Desigualdades peligrosas: cuando las divisiones agravan la distancia*

En la literatura académica se argumenta que la migración laboral interna es la mayor fuerza de convergencia en medidas económicas y otras de bienestar de los hogares en las distintas zonas de un país. Pero las diferencias de idioma, religión, grupo étnico y raza constituyen probablemente una de las barreras más fuertes a la migración interna, un dilema problemático para los gobiernos. Las barreras étnicas, lingüísticas y religiosas que pueden impedir a los hogares aprovechar las muchas oportunidades de solventar las diferencias geográficas para el empleo y los salarios pueden ser las mismas barreras que enjaulan a los pobres en las zonas retrasadas, perpetúan su pobreza y agudizan las desigualdades espaciales.

Desigualdades en Asia oriental. En Tailandia el 17% de la población del Noreste es pobre, comparado con el 0,5% en Bangkok. Más o menos la mitad de los grupos minoritarios étnicos viven en el Noreste. En Indonesia los indicadores de pobreza y bienestar son persistentemente peores en West Kalimantan –hogar de minorías étnicas tales como los kayak, bugis y sambas– que en Java, la sede de la mayoría étnica indonesia.

Desigualdades en Asia meridional. En India los estados de Arunachal Pradesh, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Sikkim y Tripura constituyen el

Noreste retrasado. Con excepción de los assamese, la población es predominantemente tribal, habla idiomas tibeto-burmanos y austro-asiáticos y tiene una fuerte similitud genética con los pueblos de Asia oriental. El hinduismo es la religión predominante, pero la proliferación de la cristiandad ha establecido la zona aparte del resto de India. Según las medidas convencionales de bienestar económico y desarrollo, los estados del Noreste se clasifican entre los más bajos de India.

Desigualdades en África. Según un estudio de 11 países de África subsahariana, la etnia constituía por sí misma un fuerte pronosticador de diferencias en la mortalidad infantil, pero al combinarla con la geografía, continuaba previendo la probabilidad de supervivencia de los niños. Por ejemplo, en Costa de Marfil, la mortalidad en los niños de dos años de edad bajó mucho más rápidamente, entre 1970 y 1994, en los baoule que en otros grupos étnicos. Los hijos de mujeres ashanti en Ghana tenían un 20% menos de probabilidad de morir que otros niños. En Uganda, los niños baganda menores de 5 años tenían un tercio menos de probabilidad de morir que los de otros grupos étnicos.

En un estudio sobre desigualdades espaciales del World Institute for Development Economics Research de la Universidad de las Naciones Unidas en

Helsinki (UNU-WIDER) se conjeturaba que la “desigualdad espacial es una dimensión de desigualdad general, pero tiene mayor significado cuando se alinean las divisiones espaciales y regionales con las tensiones políticas y étnicas para socavar la estabilidad social y política.”³³ Estas palabras algo abstractas fríamente previeron la violencia en Kenia a principios de 2008, que dejó 1.500 personas muertas y otras 250.000 desplazadas. La violencia se inició por la disputa del resultado de una elección presidencial a fines de diciembre de 2007, exponiendo rápidamente profundas divisiones étnicas que demarcan la geografía económica y política de Kenia. El combate público fue más pronunciado alrededor del pueblo de El Doret en el Valle del Rift y en las afueras de Kisumu en el distrito occidental del país. El Valle del Rift y los distritos occidentales están entre las zonas retrasadas económicamente de Kenia y constituyen la sede tradicional de las tribus minoritarias Kalenjin, Luo, Kisi y Luhya, que, junto con otras minorías étnicas en estas zonas acumulan resentimientos relacionados con la pobreza y el abandono económico.

Fuente: Brockerhoff y Hewett, 2000. a. Kanbur y Venables, 2005.

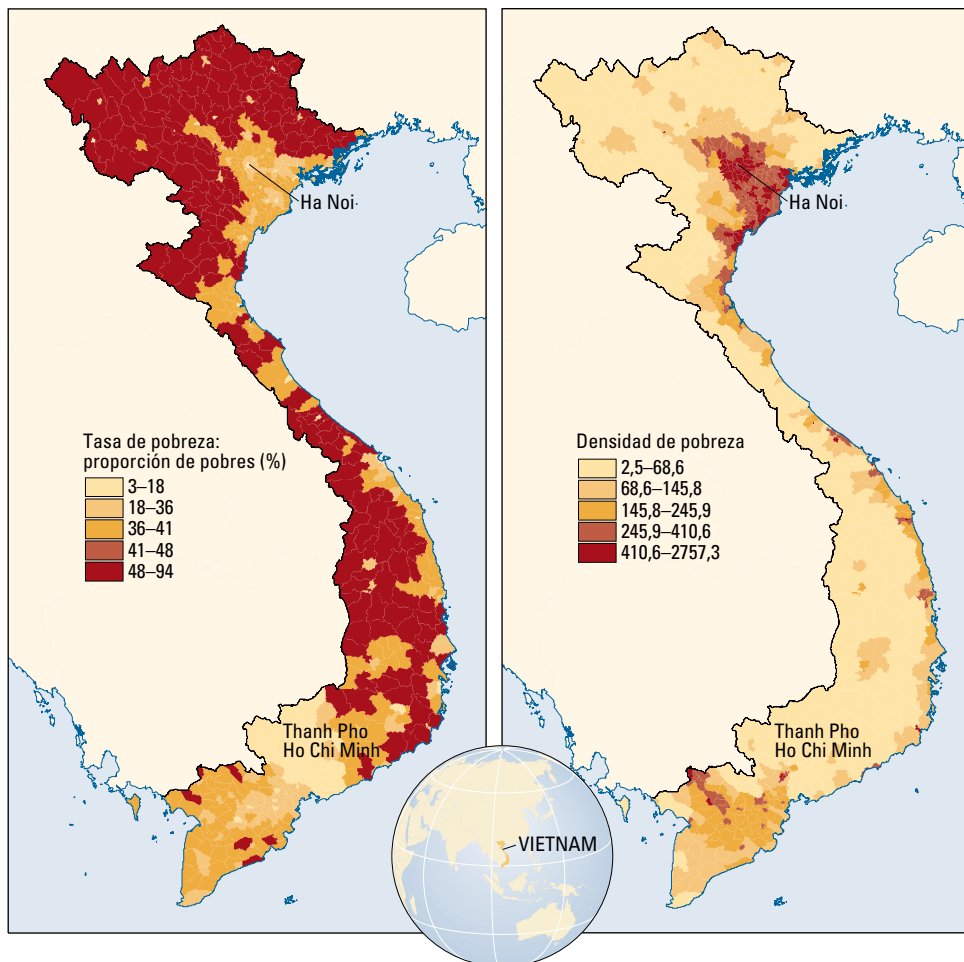
Las zonas retrasadas tienen mayores tasas de pobreza, las zonas avanzadas tienen más personas pobres

La tasa de pobreza (el recuento de la pobreza) se relaciona con la distancia y la masa de pobreza se relaciona con la densidad. Las zonas retrasadas suelen tener mayor proporción de residentes pobres y las zonas avanzadas suelen contener una proporción más alta de pobres en un país, debido a la densa población en las zonas avanzadas. Las zonas retrasadas interiores de Vietnam tienen la tasa de pobreza más alta del país, pero sus prósperas zonas avanzadas contienen la masa de personas pobres (ver mapa 2.3) y en Honduras la masa de pobreza del país se concentra en sus dos zonas avanzadas, Tegucigalpa y San Pedro Sula, donde las distantes zonas orientales tienen generalmente una alta tasa de pobreza (mapa 2.4).

Concentración económica en zonas avanzadas

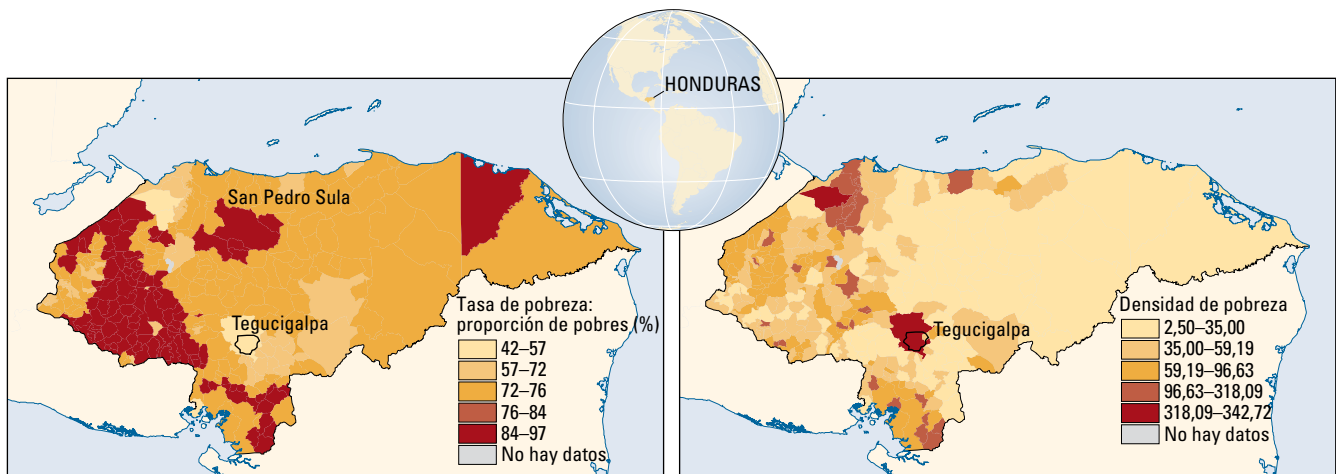
A medida que se desarrollan las economías, la actividad económica generalmente se vuelve más concentrada, no menos. En más o menos la cuarta parte de las naciones del mundo –como en Botswana, Brasil, Noruega, Rusia y Tailandia– más de la mitad del ingreso nacional se genera en menos del 5% de la tierra. En la mitad de todas las naciones –como en Argentina, Arabia Saudita, Eslovenia y Zambia– una tercera parte o más del ingreso nacional se genera en menos del 5% de la tierra. Solamente un país de cada 10 tiene una masa económica dispersa, con menos del 10% del ingreso nacional generado en el 5% de la tierra. Entre los pocos países con esta alta dispersión espacial se encuentran Bangladesh, República Democrática de Corea, Países Bajos y Polonia.³³

Mapa 2.3 La tasa de pobreza de Vietnam es mayor en las zonas retrasadas interiores, pero su masa de pobreza es mayor en las zonas avanzadas del litoral



Fuente: The Global Poverty mapping Project. Columbia University, usando datos de Minot, Baulch y Epprecht, 2003.

Mapa 2.4 La tasa de pobreza es alta en la distante región oriental de Honduras, pero la masa de pobreza se concentra en las dos mayores zonas metropolitanas de Tegucigalpa y San Pedro Sula



Fuente: The Global Poverty mapping Project. Columbia University, usando datos de Robles, 2003.

Esta sección presenta la experiencia histórica de una selección de países industriales. En el transcurso de más de un siglo, se muestra cómo estos países experimentaron concentraciones espaciales de rápido crecimiento, seguidas de una estabilización. Luego se torna una muestra grande de países desarrollados y en desarrollo para documentar cómo aumenta la concentración de masa económica con el desarrollo de un país.

Concentración rápidamente creciente en las primeras etapas de desarrollo, luego estabilización

Es difícil encontrar datos que sigan la evolución de la concentración espacial de la actividad económica.³⁴ La información disponible revela que el desarrollo económico, en sus primeras etapas, va acompañado de una concentración espacial rápidamente creciente en un país. No sólo aumenta el volumen de la actividad económica, sino que su generación se comprime más en una zona de tierra más pequeña. Las zonas avanzadas se benefician más de esta compresión y crecimiento.

La concentración económica en la Ile de France –la zona avanzada de Francia, con alrededor del 2% de la tierra del país– aumentó rápidamente de un valor de unas dos veces la proporción hipotética en 1801, a tres veces en 1851 y a seis veces en 1910.³⁵ Continuó aumentando, pero con menor rapidez, a nueve veces esa proporción en 1960. El PIB per cápita francés creció de menos de US\$1.000 en 1801 a US\$7.000 en 1960. Sin embargo, desde 1960, su concentración económica se estabilizó, aun cuando su PIB per cápita se triplicó. En Canadá

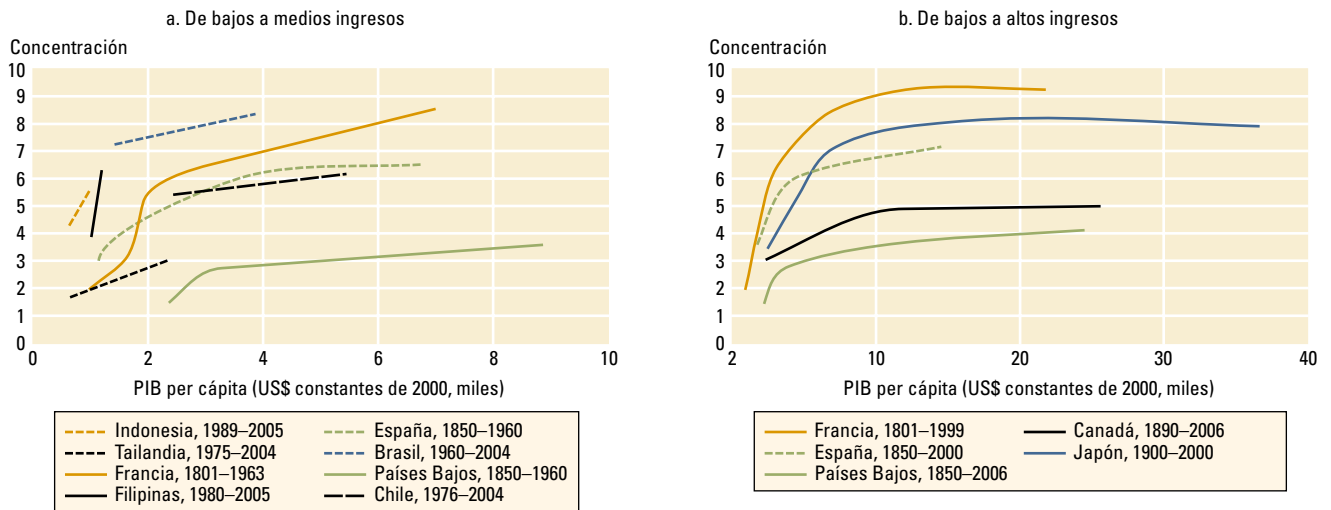
y los Países Bajos, los aumentos no fueron tan drásticos, pero ambos países experimentaron el mismo patrón de concentración rápidamente creciente a bajos niveles de desarrollo, seguida de una estabilización cuando el PIB per cápita aumentó a más de US\$10.000 (ver gráfico 2.2).³⁶

Los patrones son similares en los países en desarrollo de hoy. Al industrializarse Tailandia y crecer con rapidez, la concentración en la zona avanzada metropolitana de Bangkok aumentó de 1,8 en 1975 a 3,1 en 2004, mientras el PIB per cápita aumentó cuatro veces. En Brasil, también, la concentración en la zona avanzada de São Paulo aumentó de 7,3 en 1960 a 8,4 en 2004, cuando el PIB per cápita el país casi se triplicó.

Para Japón, durante su industrialización después de la Segunda Guerra Mundial, la concentración en su zona avanzada del gran Tokio aumentó de un punto alto de 7,1 en 1955 a cerca de 8 en 1970, cuando su PIB per cápita se duplicó y más. Esta creciente concentración espacial eventualmente se estabiliza al estabilizarse la distribución espacial de la actividad económica en un país. Después de 1970, la concentración en el gran Tokio se estabilizó.

En Estados Unidos, al aumentar rápidamente el PIB per cápita de US\$1.806 en 1850 a US\$4.091 en 1900,³⁷ llegó la concentración al cinturón manufacturero de Green Bay-St. Louis-Baltimore-Portland, ME, que llegó a representar tres cuartas partes del empleo en manufactura de Estados Unidos. En los 60 años siguientes, la proporción del empleo manufacturero del cinturón se mantuvo estable entre dos tercios y tres cuartos.³⁸ A pesar de los cambios estructurales en la economía de Estados Uni-

Gráfico 2.2 La densidad creciente de masa económica acompaña al desarrollo por décadas y aun siglos



Fuentes: Estimados del equipo del IDM, basados en cuentas nacionales y anuarios estadísticos de varios años en los respectivos países. Los datos de 1890 para Canadá provienen de Green (1969); los de Francia se basan en cifras de población de Catin y Van Huffel (2003); Barro y Sala-i-Martin (2004). Los datos de Japón, Países Bajos y España provienen de la Staff City Population Database, Human Settlements Group, International Institute for Environment and Development (IIED).

dos y los patrones de desplazamiento de su concentración económica, esa concentración permaneció estable después de 1960. Otra pieza que corrobora la evidencia de la concentración creciente proviene de la proporción decreciente de zonas de tierra ocupadas por el 80% de la población de EUA en los condados más densos, del 25% de las zonas ocupadas en 1900 al 17% en 2000.³⁹

Cuando los países crecen por encima del PIB per cápita de US\$10.000, la concentración tiende a estabilizarse, difiriendo los detalles. La concentración en las zonas avanzadas es mayor en Canadá, Francia y Japón que en los Países Bajos y los Estados Unidos. Para los países en desarrollo, también Brasil, Indonesia y Filipinas parecen estar en rutas hacia mayor concentración espacial que Chile o Tailandia.

Las comparaciones internacionales de concentración hoy apoyan las tendencias históricas

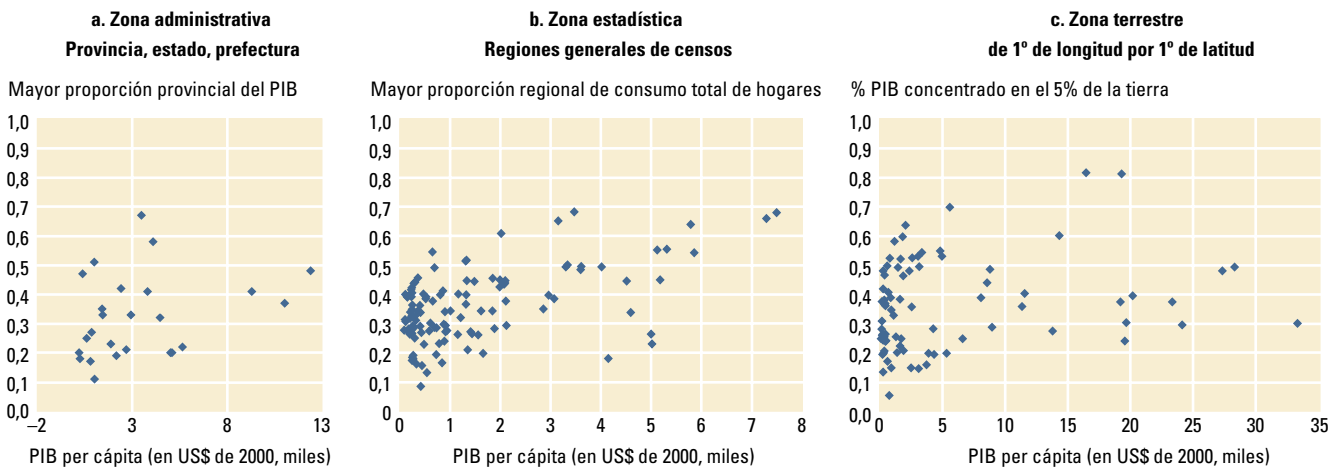
La relación entre el desarrollo de un país y su concentración espacial se mantiene para los países con diferentes niveles de desarrollo. Se mantiene para países basados en zonas administrativas (provincias canadienses, prefecturas japonesas, *oblasts* rusos y estados estadounidenses), zonas estadísticas (las nueve regiones del censo en Estados Unidos, las tres regiones en Ecuador) y zonas terrestres (celdas de malla terrestre de 1° de longitud por 1° de latitud), y se mantiene para distintas medidas de concentración.

Zonas administrativas. Diferentes países tienen diferente número de zonas administrativas, que pueden ser de diferente tamaño geográfico. Pero al controlar estos factores, una comparación de 24 países en desarrollo –desde Mozambique, con un PIB per cápita de US\$211 hasta Grecia, con más de US\$12.000– se revela el mismo patrón de las experiencias históricas de Canadá y Francia. La proporción de PIB producido en las zonas avanzadas administrativas tiende a aumentar con el nivel de desarrollo (*ver* gráfico 2.3, panel a).

Zonas estadísticas. Las zonas estadísticas, regiones generales de censos, pueden diferir de las zonas administrativas. Estados Unidos tiene nueve zonas estadísticas, pero 50 estados; Canadá tiene cinco zonas estadísticas, pero 10 provincias y tres territorios. La oficina de estadísticas de un país utiliza generalmente estas zonas para estratificar su marco de muestras para encuestas de hogares, con las zonas correspondientes a las particiones geográficas de un país, tales como Oriente y Occidente.⁴⁰ A pesar de la diferencia en la agregación, los datos de las zonas estadísticas sugieren la misma relación entre concentración, medida según el consumo y no según el PIB, y el desarrollo (*ver* gráfico 2.3, panel b).

Zonas terrestres. Las celdas de malla terrestre de 1° de longitud por 1° de latitud, cada una correspondiente a una superficie de 100 kilómetros cuadrados, pueden proporcionar una resolución geográfica más pura.⁴¹ La concentración espacial dentro de un país puede medirse entonces como la proporción del PIB nacional generado

Gráfico 2.3 Las medidas basadas en cuentas nacionales, encuestas de hogares y datos económicos geoescalados confirman el patrón histórico de concentración creciente de masa económica con el nivel de desarrollo



Fuente: Panel a: cuentas nacionales de los sitios web o anuarios estadísticos de la oficina nacional de estadísticas; panel b: estimados del personal del Banco Mundial de más de 120 encuestas de hogares en 75 países (los datos se describen más detalladamente en Montenegro y Him, 2008); panel c: estimados del personal del Banco Mundial, de <http://gecon.edu.yale>.

en el 5% más denso de su tierra.⁴² El patrón estilizado de concentración creciente de PIB con el desarrollo, utilizando datos históricos, es el mismo que utilizando datos contemporáneos. La relación entre desarrollo y concentración económica es positiva y aproximadamente lineal cuando se comparan los países en desarrollo con un PIB per cápita de menos de US\$10.000. Pero esta relación empieza a estabilizarse cuando se incluyen los países de ingreso alto en la muestra (ver gráfico 2.3, panel c).

La creciente concentración de la producción con el desarrollo económico no es un producto artificial del número de zonas subnacionales en los países o de los distintos tamaños de la zona terrestre en los países (ver cuadro 2.1), lo que puede comprobarse considerando Tanzania, Italia, Francia y Suecia, que tienen números similares de zonas administrativas (21 o 22). La zona avanzada de Tanzania de Dar-es-Salaam genera el 15% del PIB nacional, la zona avanzada de Italia, Lombardía, el 21%. Francia y Suecia, cada uno con un PIB per cápita superior al de Italia, tienen también mayores concentraciones en sus zonas avanzadas.

Para un conjunto de países particionados en cinco zonas estadísticas –de Argentina a Tayikistán– la concentración del consumo en la zona avanzada aumenta con el desarrollo. Entre los países de tamaño mediano con unos 300.000 kilómetros de superficie terrestre, Ghana y la República Democrática Popular de Laos (ambos países de ingreso bajo) tienen marcadamente menor concentración espacial del PIB, según los coeficientes espaciales de Gini,⁴³ que Polonia (un país de ingreso mediano-bajo) y Nueva

Zelanda (un país de ingreso alto). Polonia y Nueva Zelanda tienen menores coeficientes espaciales de Gini que los más ricos Noruega y Estados Unidos. El patrón se mantiene también para países grandes y pequeños.

Divergencia y luego convergencia

Cuando la producción es primordialmente agraria, la actividad económica suele estar parejamente distribuida en el espacio y las diferencias en productividad son también moderadas, variando en forma natural con la calidad del suelo y el clima. Pero al desarrollarse una economía y expandir su producción manufacturera y sus servicios, algunas zonas se hacen más atractivas para las empresas y los trabajadores. Algunas están dotadas con ventajas geográficas naturales o de “primera naturaleza”.⁴⁴ Por ejemplo, una ubicación costera estratégica hace que una zona sea una elección natural para un puerto (como sucedió en Nueva York y Filadelfia, en Estados Unidos). En otras zonas, no tan agraciadas por la naturaleza, su empuje económico puede vincularse a un accidente histórico de “segunda naturaleza”. Un ejemplo es Boston, que escapó al declive económico por el flujo entrante de mano de obra inmigrante, huyendo de la hambruna irlandesa de la papa. Para los inmigrantes irlandeses era más barato viajar desde Liverpool a Boston que a Nueva York.

El desarrollo económico lleva consigo mayor integración de mercados, lo que facilita la movilidad de la gente y el capital y permite mayor comercio, fuerzas que benefician a las zonas

Cuadro 2.1 Las medidas administrativas, estadísticas y de área geográfica apuntan a concentraciones crecientes de la actividad económica con el desarrollo

Zonas administrativas	País	PIB per cápita	Número de zonas administrativas	Proporción del PIB de la zona avanzada (%)
	Tanzania	324	21	15
	Italia	19.480	21	21
	Francia	22.548	22	29
	Suecia	31.197	22	29
Zonas estadísticas	País	PIB per cápita	Número de zonas estadísticas	Proporción del consumo de hogares de la zona avanzada (%)
	Tayikistán	204	5	30,2
	Mongolia	406	5	34,6
	El Salvador	1.993	5	43,9
	Brasil	3.597	5	51,6
	Argentina	7.488	5	64,7
Zonas terrestres	País	PIB per cápita	Superficie terrestre (km ²)	Coefficiente espacial de Gini
	Ghana	211	227.540	0,48
	Laos PDR	231	230.800	0,48
	Polonia	3.099	311.888	0,52
	Nueva Zelanda	11.552	267.990	0,55
	Noruega	27.301	304.280	0,64

Fuentes: La información de zonas administrativas para Tanzania proviene de <http://www.nbs.go.tz/nationalaccount/index.htm>; para Francia, Italia y Suecia, del anexo (los datos se describen más detalladamente en Montenegro y Him, 2008); de *Growing Region, Growing Europe*. La información de zonas estadísticas proviene de más de 120 encuestas de hogares realizadas a principios del decenio actual para más de 80 países. La información sobre superficies terrestres proviene de <http://gecon.edu.yale> que se basa en información de 1990. Nota: Estimados del PIB per cápita en US\$ de 2000 para el año particular de la encuesta de hogares.

avanzadas. Y al atraer personas y empresas, las zonas avanzadas carburan las economías de aglomeración, convirtiéndose en centros para la innovación y el crecimiento e impulsando la economía nacional, aunque el proceso no continúa indefinidamente. Las economías de la aglomeración empiezan a verse compensadas con la congestión y la contaminación, que constituyen las deseconomías de la aglomeración. Así, la concentración espacial en las zonas avanzadas empieza a estabilizarse.

¿Qué hay, entonces, de las desigualdades en ingreso y bienestar que acompañan este patrón de crecimiento inicial y luego estabilización de la concentración económica? ¿Existe una tendencia de que las zonas retrasadas alcancen a las avanzadas al progresar el desarrollo económico? ¿Cuál es el papel de las políticas oficiales para facilitar esta convergencia?

Para los países desarrollados de hoy, las desigualdades espaciales en ingreso y bienestar aumentaron en forma temprana y fueron seguidas de lenta convergencia

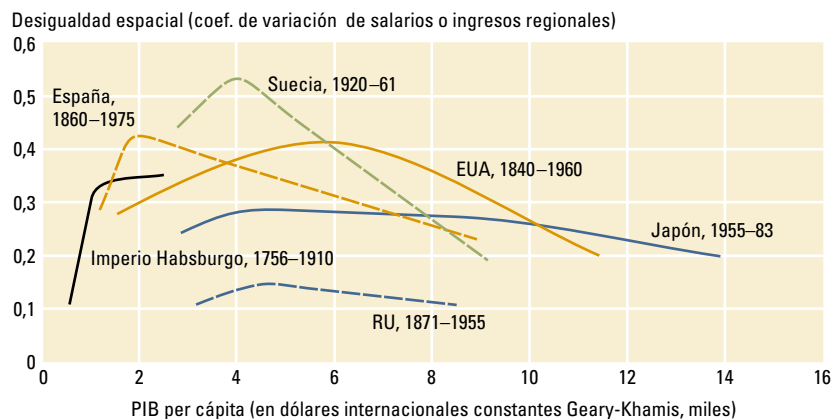
En los países desarrollados de hoy, el ingreso per cápita fue distinto inicialmente entre las zonas subnacionales, y la convergencia empezó a llegar cuando el PIB per cápita se aproximó

a los US\$10.000, siguiendo una relación de U invertida (ver gráficos 2.4 y 2.5 y cuadro 2.2).⁴⁵

En las zonas del Reino Unido, el coeficiente de variación del PIB per cápita aumentó en casi 40% entre 1871 y 1911.⁴⁶ Durante este periodo, Gran Bretaña pasó de ser una Namibia de hoy a una Jordania o la antigua Yugoslavia.⁴⁷ Después de la Segunda Guerra Mundial, el PIB per cápita en las zonas del Reino Unido presentó una lenta convergencia, que continuó hasta fines de los años setenta, cuando se estabilizaron las desigualdades espaciales.⁴⁸

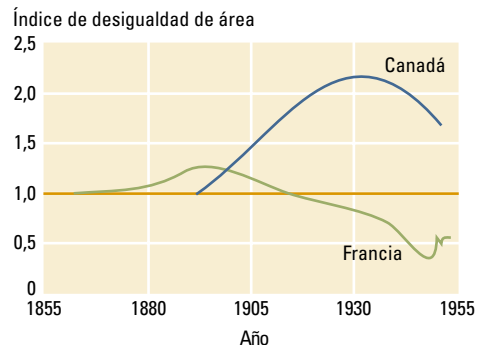
En los Estados Unidos, la dispersión del ingreso per cápita entre los estados aumentó entre 1840 y 1880, coincidiendo con el aumento del cinturón manufacturero en el Norte y la guerra civil y sus secuelas. El fin de la guerra civil marcó el principio de la integración de los estados en el Norte y el Sur, y la dispersión espacial del ingreso per cápita empezó a estrecharse. Dado que los estados del Sur siguieron siendo más dependientes de la agricultura, las zonas retrasadas de Estados Unidos sufrieron un retroceso en los años veinte, debido a una abrupta caída en los precios relativos de los productos agrícolas. Una vez se disipó este choque, se reanudó la lenta convergencia entre las zonas retrasadas y las avanzadas, con pocas interrupciones hasta los años noventa, cuando se estabilizaron las desigualdades entre los estados.⁴⁹

Gráfico 2.4 La desigualdad espacial aumentó y permaneció alta antes de declinar lentamente al aproximarse las economías a un PIB per cápita de US\$10.000



Fuentes: Estados Unidos: Williamson, 1965; Imperio Habsburgo: Good, 1986; Suecia: Williamson, 1965; España: Martínez-Galarraga, 2007; Japón: Mutlu, 1991.

Gráfico 2.5 Las desigualdades subnacionales en ingresos y salarios permanecieron más de 70 años en Canadá y Francia



Fuentes: Canadá: Green, 1969; Francia: Williamson, 1965.

Nota: Los datos de Canadá se basan en el valor agregado bruto per cápita provincial; los de Francia en los salarios del departamento de agricultura.

Cuadro 2.2 La desigualdad espacial varió en las distintas etapas del desarrollo

País	Medida de desigualdad espacial	Fase de desarrollo económico			
		Primeras	Intermedias	avanzadas	
Estados Unidos		1774	1790	1840	1860
	Desviación relativa de PIB per cápita regional para promedio de EUA	30	31	56	66
Italia		1861	1911	1936	1951
	Índice de fuerza laboral agrícola regional, porcentaje	6,55	9,41	12,7	14,2
Canadá		1901	1911	1941	1951
	Índice de fuerza laboral agrícola regional, porcentaje	7,14	9,88	12,6	10,2
Inglaterra		1767	1795	1867-70	1898-1914
	Máximo y mínimo de salarios agrícolas de condados	3s 11d	8s 2d	11s 0d	7s 4d
Austria		1869	1890		1910
	Máximo y mínimo de fuerza laboral agrícola regional, porcentaje	0,32	0,35		0,40
España		1860	1914	1955	1975
	Máximo y mínimo de razón de PIB per cápita regional	1,76	2,33	2,22	1,74
Australasia		1860	1880		1900
	Coficiente de variación PIB per cápita regional	0,30	0,35		0,10

Fuentes: Estados Unidos: Good, 1986; Italia: Williamson, 1965; Canadá: Williamson, 1965; Inglaterra: Hunt, 1986; Austria: Good, 1986; España: Martínez-Galarraga, 2007; Australasia (Australia, Nueva Zelanda y Tasmania): Cashin (1995).

Nota: Para España, el máximo son los primeros cinco y el mínimo los últimos cinco. Para Inglaterra, la moneda es chelines (s) y peniques (p).

Canadá y Francia presentan también el mismo patrón de U invertida de desigualdades espaciales crecientes en las primeras etapas de desarrollo –abarcando dos generaciones– seguidas de lenta convergencia (ver gráfico 2.5). En Francia, la dispersión espacial de salarios en los *départements* aumentó entre 1855 y 1900, cuando llegó la convergencia. En Canadá, la dispersión espacial de valor bruto agregado promedio entre las zonas aumentó entre 1890 y 1910, siguiendo hasta 1929 y empezando a caer en 1956.⁵⁰ En Italia, Alemania y España, la convergencia en ingreso per cápita llegó

gradualmente muchos años después de que estas economías alcanzaran los ingresos altos –después de la Segunda Guerra Mundial–, seguida de desigualdades de ingreso estables (ver gráfico 2.6).

Las políticas oficiales pueden facilitar esta convergencia. Por ejemplo, en Japón las inversiones en servicios sociales en las zonas retrasadas aumentaron cuando se aceleró la concentración de producción económica. Al hacer más móvil a la fuerza laboral, esto llevó a la caída en las desigualdades geográficas en los ingresos (recuadro 2.4).

Recuadro 2.4 *Corregir las desigualdades geográficas en el Japón de la posguerra*

En 1970, el primer ministro Eisaku Sato y el gabinete iniciaron el New Economic and Social Development Plan (Nuevo Plan de Desarrollo Económico y Social) y el New Integrated Spatial Development Plan (Nuevo Plan de Desarrollo Espacial Integrado). El objetivo era el de atender las desigualdades en los niveles de vida como resultado del crecimiento acelerado en las zonas industriales alrededor de Tokio, Nagoya y Osaka a lo largo de la costa del Pacífico durante los primeros años de la posguerra. En un extracto del Shin-Zenso se resume la visión del gobierno:

Entre los muchos problemas concernientes a las desigualdades espaciales, las de los niveles de vida son más serias que las de ingresos per cápita. Desde este punto de vista, debe acelerarse la construcción de los servicios básicos e instituciones sociales en los pueblos rurales y deben adoptarse nuevas políticas a fin de mejorar las condiciones de vida de sus zonas aledañas por encima de un cierto nivel mínimo.

Estos planes continuaron la provisión de inversión pública en servicios básicos e instituciones sociales (por ejemplo, servicios públicos, instalaciones médicas y edificios escolares) en las zonas industrializadas. Pero se realizaron inversiones adicionales en las zonas menos desarrolladas para lograr al menos un nivel mínimo de nivel de vida en todos los lugares. El resultado fue una rápida actualización en la inversión en servicios básicos e instituciones sociales en zonas menos desarrolladas relativas a las zonas de mayor industrialización (ver gráfico izquierdo, adelante).

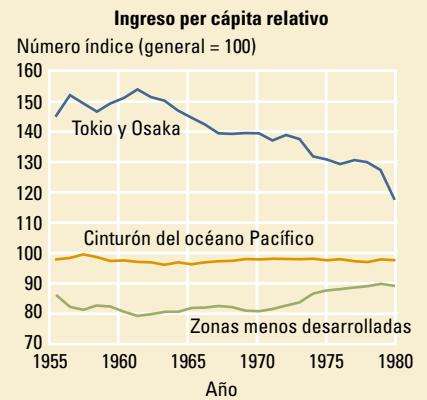
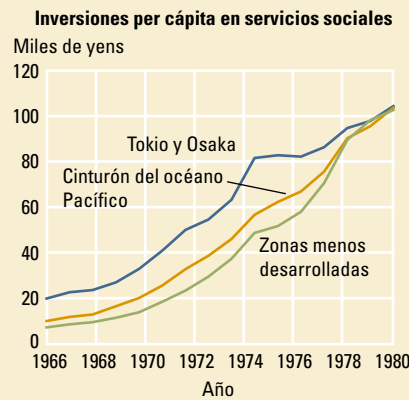
Tanto el presupuesto de cuentas generales del gobierno central como el Fiscal Investment and Loan Program (Programa Fiscal de Inversiones y Préstamos) fueron instrumentales para movilizar recursos financieros. El presupuesto de cuentas generales del gobierno central proporcionó transferencias presupuestales de destinación específica a los gobiernos locales en adición a transferencias sin destinación específica. Entre las primeras, se asignó una cantidad sustancial a inversiones en servicios básicos (por ejemplo, vías rurales) e instituciones sociales bajo acuerdos de participación de costos con el gobierno local.

El Programa Fiscal de Inversiones y Préstamos agrupó fondos públicos de fuentes tales como ahorros postales y primas de seguros de pensiones públicas,

y luego los canalizó para inversiones en vivienda e instituciones sociales para mejorar el bienestar en las zonas menos desarrolladas. Estas políticas fueron efectivas para encerrar grandes inversiones a fin de alcanzar el logro universal de niveles de vida básicos. El ingreso per cápita convergió entre las zonas avanzadas y otras zonas durante los años setenta (ver gráfico derecho adelante). La migración laboral de las zonas rurales a las urbanas fue pronunciada durante las décadas de 1950 y 1960, pero amainó después de mediados los años setenta.

Fuentes: Cabinet Council, 1972; Hayashi, 2003; Kamada, Okuno y Futagami, 1998; Ministry of Finance, 2008; Nakajima, 1982; Okuma, 1980; Overseas Economic Cooperation Fund, 1995; Policy Research Institute for Land, 2001; Sakamaki, 2006.

Las mayores inversiones en servicios sociales facilitan la convergencia en los ingresos

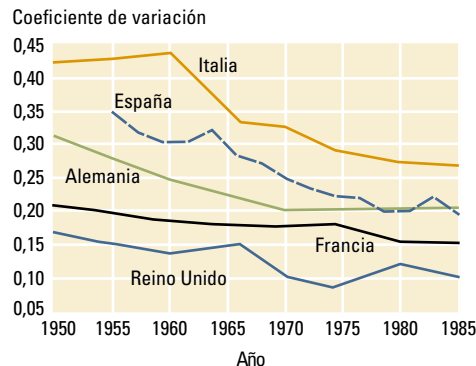


Contribución de Keijiro Otsuka y Megumi Muto.

Para los países en desarrollo, las desigualdades espaciales en nivel de vida entre las zonas subnacionales, primero aumentan y luego disminuyen con el desarrollo

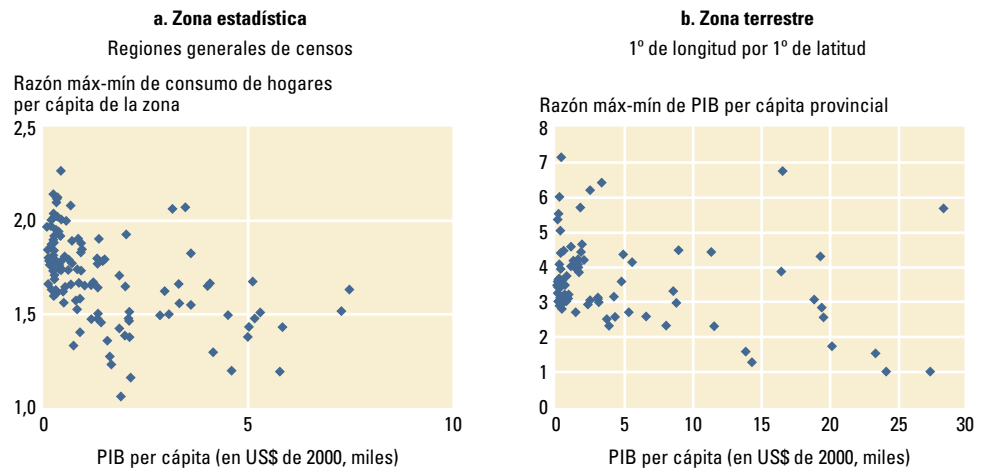
La comparación de un gran número de países en distintos niveles de desarrollo revela que las desigualdades espaciales en el producto per cápita y el bienestar disminuyen con el nivel de desarrollo (ver gráfico 2.7), lo cual es consistente con que la mayoría de los países en desarrollo se agrupan en la sección de inclinación positiva de la relación de U invertida entre el desarrollo y la desigualdad espacial y con que los países desarrollados lo hagan en la parte de inclinación negativa. La conclusión se basa en dos fuentes de información. La primera proviene de más de 120 encuestas de hogares que cubren más

Gráfico 2.6 Las desigualdades espaciales se han estrechado lentamente en Europa desde la Segunda Guerra Mundial



Fuente: De la Fuente, 2000; Barro, Sala-I-Martin, Blanchard y Hall, 1991.

Gráfico 2.7 Comparaciones contemporáneas de países indican que la desigualdad en bienestar entre las zonas subnacionales disminuye con el desarrollo económico



Fuente: Panel a: estimados del personal del Banco Mundial de más de 120 encuestas de hogares en más de 80 países; panel b: estimados del personal del Banco Mundial de <http://gecon.edu.yale>, información de 1990.

de 80 países en desarrollo, desde la República Democrática del Congo con un PIB per cápita de menos de US\$100, hasta Argentina, con uno de más de US\$7.500. La segunda fuente se basa en los datos económicos geofísicamente escalados de celdas de malla terrestre de 1° de longitud por 1° de latitud para 90 países que cubren el espectro completo del desarrollo, desde Etiopía con un PIB per cápita de menos

de US\$200 hasta Japón con uno de más de US\$30.000.⁵¹

Los datos de las encuestas de hogares ofrecen una ventaja adicional pues el consumo de hogares individuales es una mejor medida del bienestar que el ingreso. Hogares similares en diferentes zonas de un país en desarrollo pueden tener una brecha promedio en el consumo de 70% simplemente como resultado de la ubicación.⁵² En Nicaragua, un hogar de seis personas encabezado por un adulto masculino de 40 años de edad y con educación primaria en la zona retrasada de Matagalpa-Jinotega consume la mitad de lo que un hogar equivalente consume en la zona avanzada de Managua. En Canadá y Estados Unidos, un hogar en la zona más baja de PIB per cápita consume 20% menos que un hogar equivalente en la zona más alta. En Japón, la zona de residencia contribuye aún menos a la brecha en el consumo.

Al desarrollarse más los países, disminuyen las desigualdades en bienestar atribuibles sólo a la ubicación.⁵³ Este patrón se mantiene después de controlar la superficie terrestre de un país y su número de zonas administrativas. Entre los países particionados en cinco zonas, Bangladesh y Camboya, ambos con PIB per cápita de menos de US\$300,⁵⁴ tenían brechas espaciales en consumo entre sus zonas avanzadas y rezagadas de 89% y 73%, respectivamente. Para Colombia y Tailandia (con PIB per cápita de US\$2000 aproximadamente), las brechas equivalentes son de alrededor del 50%. Para Canadá (con PIB per cápita de US\$20.000), la brecha es menor al 25%. Entre los países de mediano tamaño, las desigualdades espaciales en bienestar siguen el mismo patrón, cayendo en

Cuadro 2.3 Los datos de encuestas de hogares y productos brutos subnacionales corroboran el patrón de desigualdades espaciales decrecientes en el bienestar con el desarrollo

Zona estadística	País	PIB per cápita	Número de zonas estadísticas	Desigualdad de zonas avanzadas-retrasadas en consumo de hogares (razón mínimo-máximo)
	Camboya	234	5	1,89
	Bangladesh	286	5	1,73
	Colombia	1.989	5	1,54
	Tailandia	2.109	5	1,52
	Argentina	7.489	5	1,48
	Canadá	23.392	5	1,22
Superficie terrestre	País	PIB per cápita	Superficie terrestre (km ²)	Desigualdad de zonas avanzadas-rezagadas en producto bruto per cápita (razón mínimo-máximo)
	Filipinas	920	300.000	5,43
	Polonia	3.099	311.888	4,63
	Nueva Zelanda	11.552	267.990	3,35
	Noruega	27.301	304.280	1,78
	Japón	33.280	364.600	0,35

Fuentes: Los estimados de desigualdad de consumo provienen de más de 120 encuestas de hogares realizadas en el decenio de 2000 para más de 80 países. Los de desigualdad en el producto bruto provienen de información recopilada en 1990.

Nota: Los estimados de PIB per cápita se basan en US\$ constantes de 2000 para los años particulares de las encuestas.

el espectro de países en desarrollo a industriales y esto mismo es válido para países grandes y pequeños (ver cuadro 2.3).

En los países de rápido crecimiento las desigualdades espaciales se amplían

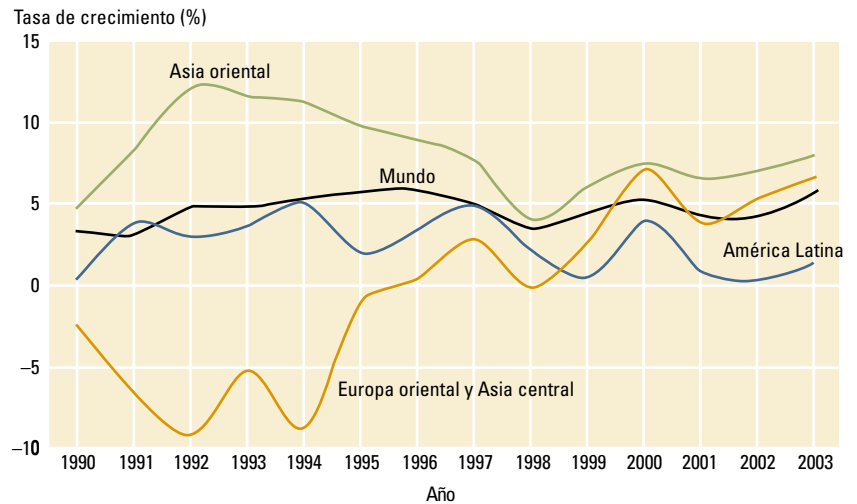
El crecimiento de Asia oriental ha superado el de la economía mundial y el crecimiento de otras regiones en desarrollo. Al pasar de economías planificadas a economías de mercado, los países de Europa oriental y Asia central también han crecido con mayor rapidez que el mundo (ver gráfico 2.8). Como en las primeras etapas de desarrollo de los países industrializados de hoy, el desarrollo en Asia oriental, Asia central y Europa oriental ha traído brechas más amplias. En el Asia suroriental las desigualdades en ingreso per cápita entre las zonas avanzadas y las retrasadas se han ampliado (ver gráfico 2.9) y en China, también, la dispersión espacial en el PIB per cápita aumentó en la última década (ver gráfico 2.10). Todo esto es consistente con los hallazgos del programa de investigación UNU-WIDER.

En Europa oriental y Asia central, también, se ampliaron las desigualdades entre las zonas subnacionales en la productividad laboral y el ingreso. En Rusia, el ingreso per cápita en las zonas retrasadas subnacionales en 1985 era la mitad del promedio nacional, y el de las zonas avanzadas dos veces el promedio nacional. Desde entonces, el ingreso per cápita en las zonas retrasadas ha caído a un cuarto del promedio nacional, mientras el de las zonas avanzadas aumentó a cinco veces el promedio nacional.⁵⁵ Esta divergencia ocurrió durante un nuevo trazado de la geografía económica de Rusia, cuando las industrias estatales en zonas remotas colapsaron y la actividad económica empezó a responder a las variaciones espaciales en potencial de mercado (ver recuadro 2.5). En forma semejante, en la República Checa, Hungría, Polonia y la República Eslovaca, las desigualdades espaciales han aumentado en las zonas subnacionales desde el principio de la transición (ver gráfico 2.11).

Los países de Asia oriental y Europa oriental parecen encontrarse en la parte ascendente de la curva en U invertida. La actividad económica aún se concentra en un pequeño número de zonas avanzadas favorecidas, con economías de aglomeración aumentando su productividad, salarios e ingresos per cápita. Las zonas retrasadas, no integradas lo suficiente a la economía nacional, no han asimilado todavía los efectos de las zonas avanzadas.

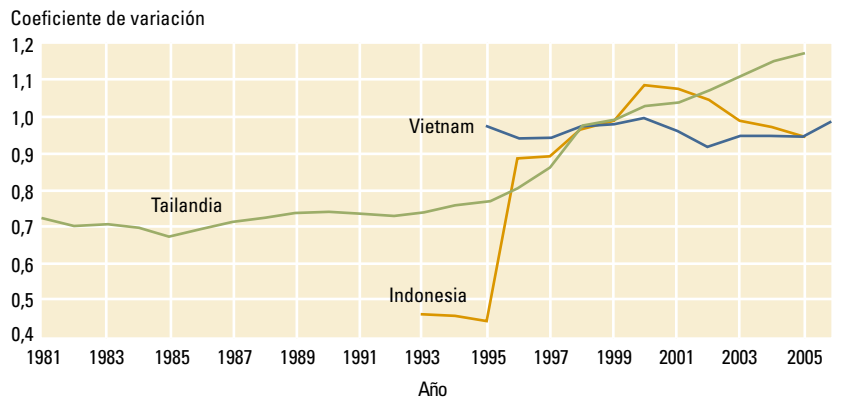
La dinámica de la divergencia geográfica en Asia oriental, Europa oriental y Asia central ha

Gráfico 2.8 El crecimiento económico en Asia oriental y Europa oriental es más rápido que el mundial



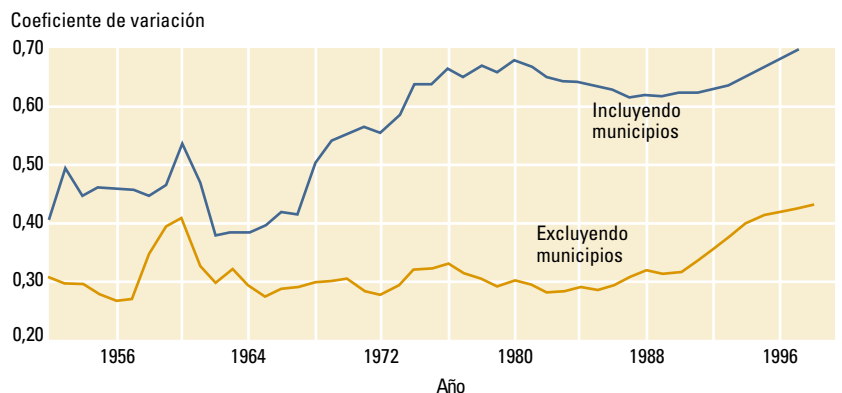
Fuente: Banco Mundial, 2005e.

Gráfico 2.9 Las desigualdades en el producto bruto per cápita han venido en aumento entre las zonas avanzadas y las rezagadas en el sureste de Asia



Fuente: Hamaguchi, de próxima publicación.

Gráfico 2.10 Aumento continuo de la desigualdad en el producto bruto provincial per cápita en China desde 1990



Fuente: Demurger y otros, 2002.

Recuadro 2.5 *La ineficiencia espacial y la caída de la Unión Soviética*

La tierra alberga muchos espacios vastos y áspersos, pero pocos gobiernos han dedicado tanta energía al desarrollo de tales lugares como lo hizo Rusia durante el gobierno soviético.

El esfuerzo para desarrollar las zonas orientales de Rusia aumentó en forma sustancial desde el gobierno de Stalin. Una industrialización forzada intentó desplazar la producción hacia el oriente y crear nuevas bases económicas en el corazón geográfico del país. La igualación de la masa económica (especialmente la industrial) en toda Rusia fue considerada como la forma de hacer uniforme el desarrollo a través del espacio. El "crecimiento industrial equilibrado" fue una consigna durante mucho tiempo, y en los años treinta las nuevas zonas recibieron más del 50% de la inversión central, financiada principalmente con la expropiación de la riqueza de la agricultura. Las nuevas zonas sólo absorbieron capital al principio. Los efectos visibles aparecieron durante la Segunda Guerra Mundial, aunque las zonas más productivas estaban cercanas al frente de batalla, como la del Ural-Volga, donde se ubicó el 58% de las fábricas evacuadas del oeste de la URSS.

Un recuento de este esfuerzo centralizado y directivo para difundir la masa económica es deprimente. Alexei Mints, el geógrafo soviético, desechó como propaganda los reclamos de que la inversión dirigida impulsaba hacia atrás las zonas y creaba ciudades "desde cero" con los planes quinquenales. La realidad era más prosaica: la "apertura" de los campos orientales de materias primas coincidió con el crecimiento de las manufacturas en el Occidente. El desplazamiento hacia el oriente, escribió Mints, ocurrió principalmente en la parte europea.^a En realidad, el geocentro demográfico y económico se había movido hacia el oriente sólo hasta el río Belaya en Bashkiria para 1990; ocho

de las once zonas horarias de Rusia caían al este de Belaya. La Siberia industrial creció en términos absolutos, pero su proporción no superó un quinto con el sistema de precios soviético que favorecía los productos finales a expensas de las materias primas, el transporte y la energía (ver cuadro del recuadro).

La infraestructura social soviética se trasladó con el desarrollo industrial. Los centros de salud, colegios, instalaciones recreativas, culturales, deportivas y de viviendas comunales—llamadas *sotskul'ttbyt*—pertenecían generalmente a las empresas. Este traslape fue especialmente evidente en las grandes empresas de zonas remotas, como la ciudad transpolar de Noril'sk. Esta tradición se combinó, algo paradójicamente, con una redistribución vigorosa de fondos entre los departamentos sectoriales y regionales. Los beneficios fueron incautados y luego devueltos—no necesariamente al mismo lugar—en bienes de capital y activos. La proporción de empresas bajo la jurisdicción de toda la Unión llegó al 70% en los gobiernos de Stalin y Brezhnev. El gobierno central (Sovmin) controlaba menos del 20% de los beneficios industriales obtenidos en suelo ruso.

La desconcentración industrial, junto con las distorsiones del sistema de precios y una costosa carrera armamentista, derribaron el sistema soviético. A fines de los años ochenta, tanto la élite como las masas en casi cada zona o república reclamaba que cargaba con el deber agobiante de una tierra que "alimentaba a los demás". La consigna de *khozraschet* regional (reembolso propio y contabilidad económica) pronto se convirtió en separatismo político y contribuyó a la caída de la Unión Soviética.

Tras el colapso de la URSS, la Federación Rusa se integró más a los mercados mundiales. Rusia se encontró con mayor

abundancia de recursos, pero también menos poblada. La revaluación de mercado de los recursos y activos encogió la masa económica de las zonas y polos distantes, pero no se redujo el deterioro de la infraestructura y, en algunos casos, aumentó la distancia económica. Los servicios públicos atados a la industria colapsaron también en los años noventa, al privatizarse las empresas o transferirse sus *sotskul'ttbyt* a las autoridades municipales. Por algún tiempo en el gobierno de Yeltsin, los ingresos de los presupuestos federales y regionales/locales fueron oficialmente iguales (50:50). Sin embargo, a principios del decenio actual, cambiaron las reglas a favor de la Federación (60:40 cuando se efectuaron los pagos de la deuda externa y luego se redujeron a 55:45). Pero los gastos se mantuvieron en 50:50 por el crecimiento de las transferencias.

Hoy, las relaciones financieras entre el centro y las regiones se basan otra vez en el principio de redistribución, aunque menos que en la Unión Soviética. Pero la industria se basa más ahora en el combustible y los materiales. Después de décadas de planes de igualación, la economía experimenta desigualdades que se amplían en el producto regional per cápita.

El gráfico del recuadro muestra esto para 1990 y 2005, utilizando los viejos métodos y precios soviéticos (material neto) y los nuevos de producto regional bruto (PRB). Los dos líderes, el *oblast* de Tyumen en Siberia occidental y Moscú en el centro, siguieron siendo los mismos. Pero la brecha entre las zonas avanzadas y las retrasadas se disparó de 5 a 43. Con la redistribución, esa brecha en el ingreso personal promedio de cada zona en 2005 era de 11. Sólo 20 de 88 regiones superaron el promedio ruso en PRB per cápita y sólo 22 en ingreso. La mayor parte de las zonas pobres redujo la brecha en el nivel de vida con la ayuda de las transferencias.

Desplazamientos espaciales en la Federación Rusa, 1900-2000

Indicador/región	1900	1925	1950	1975	2000	1900	1925	1950	1975	2000
	Número de trabajadores, millones					Producción, miles de millones de rublos, en precios de 2000				
Cifras absolutas	1,9	2,2	10,8	21,4	13,3	22	37	579	4.705	4.759
Por tipo de región^a	Porcentaje					Porcentaje (en precios corrientes)				
Antigua industrial ^b	64	61	42	40	33	50	65	68	42	32
Nueva europea	30	33	39	41	47	33	31	27	38	40
Oriental (asiática)	6	6	19	19	20	17	4	5	20	28

Notas: a. Cálculos del autor basados en varias fuentes estadísticas y literarias.

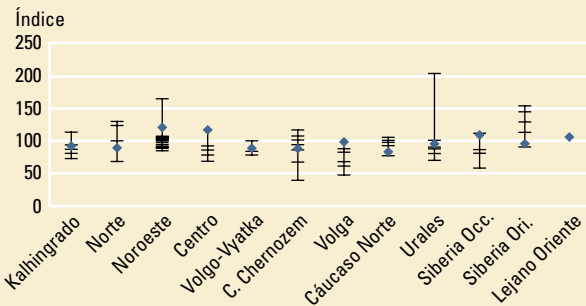
b. Incluye San Petersburgo y suburbios, el centro (inclusive Nizhny Novgorod) y la región media de los Urales.

Recuadro 2.5 La ineficiencia espacial y la caída de la Unión Soviética (continuación)

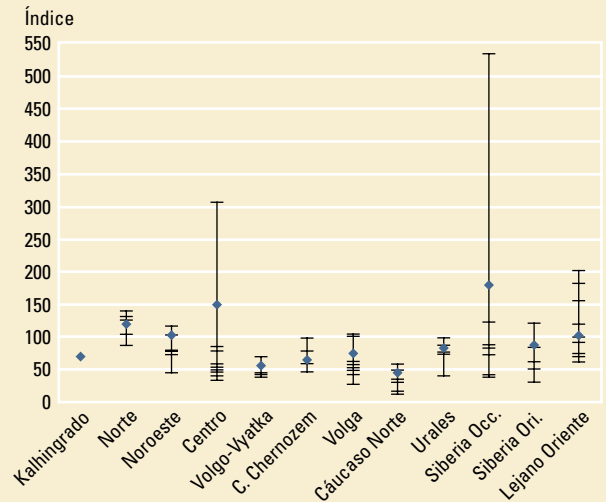
Diferencias en el producto regional ampliado

precios corrientes, porcentaje del promedio ruso

Producto material neto, 1990
11 macrorregiones, 73 regiones



Producto regional bruto, 2005
11 macrorregiones, 79 regiones



Nota: Las líneas verticales muestran el rango de valores dentro de una zona y los rombos representan el promedio de la zona.

El bienestar en las zonas remotas es ahora menos dependiente de la masa económica en la Rusia contemporánea, aunque algunos observadores y autores de políticas no consideran satisfactoria la tendencia, pero no está claro qué debe hacerse en cuanto a ella. El debate sobre las políticas oscila entre dos visiones polarizadas: reforzar el sistema redistributivo

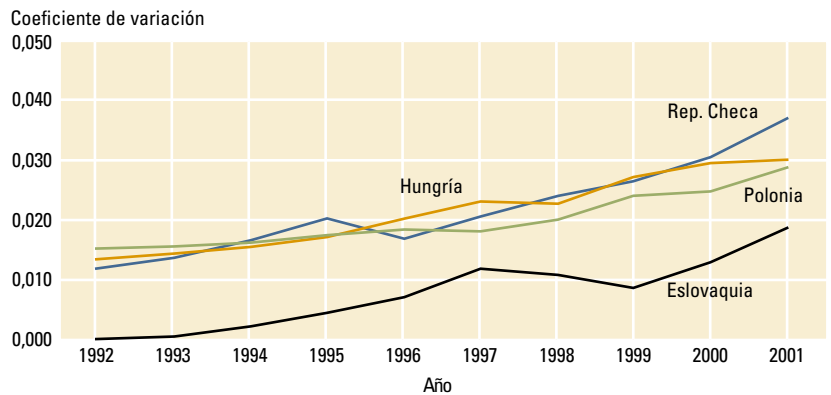
en el espacio con base en una mayor participación de los beneficios del petróleo y el gas, o una diversificación forzada de las economías regionales basada en actividades militar-industriales y en iniciativas de investigación y desarrollo (IyD). Mientras continúa el debate, la experiencia de Rusia con el gobierno soviético ofrece algunas enseñanzas de políticas. En particular,

para un país con la superficie terrestre más grande del mundo, las elecciones de política espacial y su eficiencia pueden significar la diferencia entre el progreso económico y el estancamiento.

Fuente: Contribución de Andrei Treyvish. a. Mints, 1974, pp. 20-54.

sidio generalmente una “carrera hacia la cima”. Todas las zonas subnacionales experimentaron ganancias en el salario promedio e ingreso familiar, aunque las mayores ganancias se fueron a las zonas avanzadas.⁵⁶ Entre las provincias más pobres de China, la región del Sudoeste tuvo un crecimiento del PIB per cápita de 7,7% de 1979 a 1998, la región central de 7,8% y la del Noroeste de 8,4%.⁵⁷ Los países de Asia oriental experimentaron reducciones fenomenales de la pobreza, de más de 450 millones de pobres que vivían con menos de US\$1 al día en 1990, a unos 120 millones en 2007.⁵⁸ Para Europa oriental y Asia central, la divergencia entre 1998 y 2003 se asoció con una caída de 40 millones de pobres en la región que vivían con menos de US\$2 al día, principalmente porque la masa de pobreza está en las zonas avanzadas.⁵⁹

Gráfico 2.11 Las desigualdades geográficas en ingreso se ampliaron al pasar las naciones de Europa oriental de economías planificadas a economías de mercado



Fuente: Ezcurra y Pascual, 2007.

En algunos países de ingreso mediano los ingresos convergieron

En Brasil. País de ingreso mediano-alto, la dispersión del ingreso per cápita estatal con respecto al promedio nacional se redujo, de un coeficiente de variación de 0,65 en 1970 a 0,49 en 1995.⁶⁰ Chile experimentó una convergencia espacial en el PIB per cápita de sus zonas subnacionales entre 1960 y 2001, cuando su PIB per cápita se duplicó de US\$4.270 a US\$10.538.⁶¹ En Sudáfrica, también país de ingreso mediano-alto, los ingresos per cápita de sus pueblos y ciudades convergieron entre 1990 y 2000.⁶² Para Colombia, una economía relativamente cerrada, la razón de PIB per cápita en la zona avanzada del departamento de Cundinamarca con respecto a la zona retrasada del departamento de Chocó cayó de 10 a 6 entre 1950 y 1960 y a 3,1 en 1990.⁶³

Cuando divergen los ingresos, convergen la salud y la educación

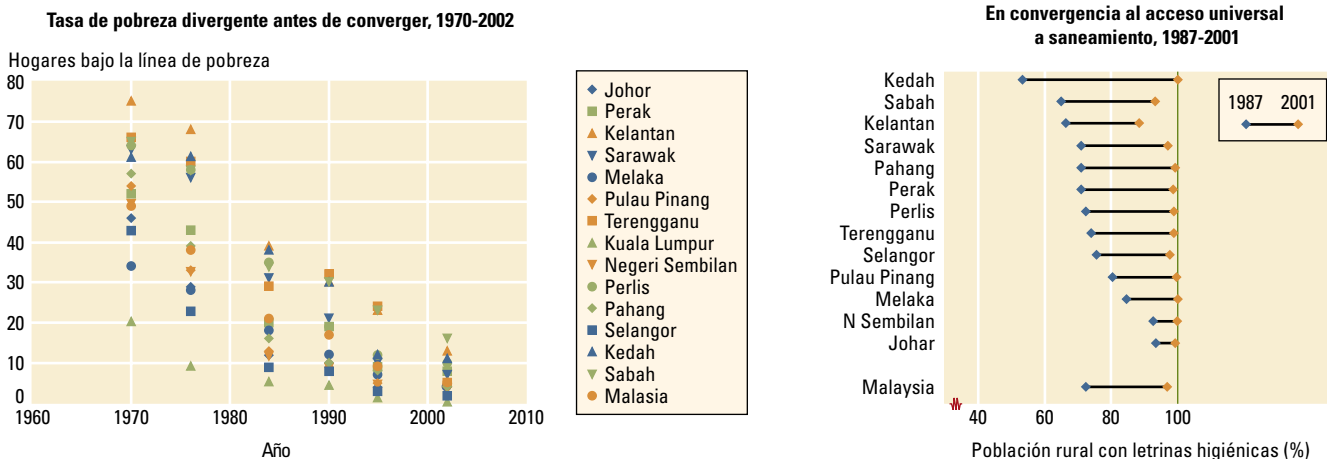
En muchos países en desarrollo los Indicadores de Desarrollo del Milenio de las zonas avanzadas y retrasadas han convergido, de modo que aunque las desigualdades en el ingreso y el bienestar material se ampliaron, el bienestar básico se ha igualado. En Indonesia, el coeficiente de variación entre las provincias para los años promedio de escolaridad cayó de 0,43 en 1971 a 0,15 en 2000 y el de la tasa de pobreza cayó de 0,42 a 0,35.⁶⁴ En Tailandia, las tasas de mortalidad infantil se estrecharon, de una brecha mínima-máxima de 6 puntos porcentuales entre las zonas avanzadas y rezagadas en 1980 a 0,7 puntos porcentuales en 2000,⁶⁵ con respecto a un promedio nacional de 6 muertes por cada 1.000 nacimientos vivos. En Vietnam, la brecha

en las tasas de desnutrición entre las zonas avanzadas y retrasadas cayó de 20 puntos porcentuales en 1998 a 15 en 2004, acompañando una mejora general para todas las zonas.⁶⁶ En China territorial, las disparidades en el índice de desarrollo humano se redujo entre 1995 y 2003. La desigualdad entre la provincia de mejor desempeño (Beijing) y la de peor (Tíbet) se redujo de 0,26 en 1995 a 0,19 en 2003 para el índice de expectativa de vida y de 0,50 a 0,32 para el índice de desarrollo humano. La brecha en las tasas de alfabetización también se redujo entre 1990 y 2003, de 58 a 51 puntos porcentuales.⁶⁷ La convergencia en bienestar básico en los países de rápido crecimiento de Asia oriental la resume Malasia (*ver* gráfico 2.12).

Las tasas de alfabetización de adultos y mortalidad infantil de los estados mexicanos convergieron entre 1940 y 2002, como también lo hicieron la expectativa de vida y las tasas de inscripción escolar entre 1990 y 2002.⁶⁸ En Egipto, se redujo la brecha en las tasas de inscripción femeninas en primaria entre las gobernaciones de mejor y peor desempeño, de 41 puntos porcentuales en 1995 a 25 en 2004 y también la brecha de alfabetización y la de alfabetización entre los géneros entre 1986 y 2001.⁶⁹

No todos los países han experimentado convergencia espacial en los Indicadores de Desarrollo del Milenio. Los países de Asia meridional y África tienen todavía amplias desigualdades internas. En India y Sri Lanka las desigualdades en los estados continuaron siendo grandes entre 1981 y 1991,^{70, 71} aunque ha habido mejoras absolutas tanto en toda la nación como en las zonas retrasadas. En Sri Lanka la pobreza se redujo en todas las provincias entre 1991 y 2007, siendo la reducción más rápida en la zona avanzada de la provincia

Gráfico 2.12 En Malasia la convergencia geográfica en bienestar básico acompañó el crecimiento económico



Fuente: Malaysia Economic Planning Unit, 2008.

occidental.⁷² En Kenia, las brechas provinciales en las tasas de inscripción primaria y secundaria continuaron siendo grandes entre 1999 y 2004, pero, aún más importante, todas las zonas progresaron, incluida la zona retrasada del Noreste.⁷³

Diferencias para los que se desarrollan hoy

En *La Riqueza de las naciones*, publicada en 1776, Adam Smith escribió: “Es sobre la costa marina y a lo largo de los bancos de los ríos navegables que la industria de toda clase empieza naturalmente a subdividirse y a mejorar, y frecuentemente no es sino hasta mucho tiempo después cuando esas mejoras se extienden al interior del país.”⁷⁴ Lo que Smith escribió en 1776 podría aplicarse igualmente a los procesos espaciales del desarrollo económico moderno de China. ¿Cuál es la diferencia, si la hay, con los países en desarrollo de hoy?

En algunos aspectos fundamentales, muy poco es diferente. El punto clave de Smith era que el desarrollo económico de un país, en sus primeras etapas, tiende a ser dirigido por las zonas subnacionales que proporcionan el mayor acceso potencial a los mercados y así a la densidad. Pero las zonas subnacionales distantes de la densidad, las zonas interiores en el ejemplo de Smith, tienden a quedar rezagadas. Sólo posteriormente en el proceso de desarrollo comparten estas zonas retrasadas más de los beneficios del desarrollo, cuando llega una lenta convergencia subnacional en los niveles de vida y esta tesis básica se mantiene hoy.

Pero hay algunas diferencias importantes para los países en desarrollo de hoy:

- Habida cuenta del tamaño fenomenal del mercado mundial actual, el desarrollo depende más de buscar una estrategia en la cual las zonas avanzadas compitan y comercien globalmente.
- La rápida transformación de la geografía económica interna –y las desigualdades espaciales en los países en desarrollo de hoy– serán probablemente mayores que en los países industriales, durante sus primeras etapas de desarrollo.
- Dado que toma tiempo para que se configuren y maduren los mecanismos redistributivos, la movilidad laboral y la conectividad del mercado son mecanismos más potentes para integrar zonas retrasadas a las economías nacionales. La globalización y el progreso tecnológico en el transporte y las comunicaciones proveen potencialmente una variedad

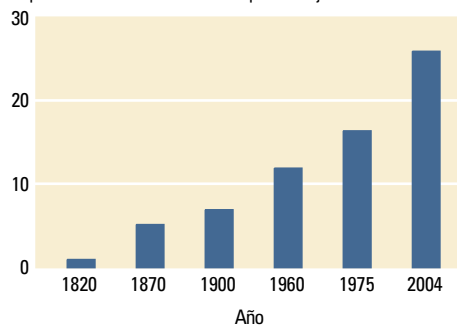
más amplia de zanjar la distancia entre las zonas avanzadas y las retrasadas.

Los mercados mundiales son más importantes. Debido a la mayor integración, los mercados mundiales son más importantes que los internos hoy que en cualquier otro momento de la historia. El potencial de mercado de las zonas avanzadas es mayor en los países en desarrollo de hoy de lo que fue en los países desarrollados actuales durante el siglo XIX y principios del XX, gracias al rápido crecimiento del comercio desde el final de la Segunda Guerra Mundial. De hecho, el crecimiento del comercio ha sido unas dos veces el del ingreso mundial en las décadas recientes.⁷⁵ El comercio como proporción del PIB mundial es ahora de más de 25 veces el nivel que tenía en 1820 (ver gráfico 2.13). Así, el desarrollo con políticas proteccionistas puede haber sido una estrategia viable (si no óptima) en los siglos XIX y principios del XX.⁷⁶ Pero es mucho menos probable que una estrategia proteccionista sea viable hoy, especialmente ante los fracasos recientes de tales políticas en América Latina y África subsahariana.

Cuando un país es relativamente cerrado, el potencial de mercado de una zona lo determina principalmente su distancia a la densidad dentro del país. Pero una vez se abre, la distancia o el acceso a los mercados internacionales son también importantes, y las zonas de frontera y de litorales tienden a obtener más participación en la actividad económica. Los cambios estructurales en los patrones comerciales pueden alterar la topografía del potencial de mercado en un país: las zonas que antes eran avanzadas, quizá favorecidas por las políticas, salen perdiendo y declinan al aumentar su distancia a las nuevas zonas avanzadas. Gran Bretaña, China y México ilustran esto.

Gráfico 2.13 Los países en desarrollo de hoy se enfrentan a un mundo más integrado

Exportaciones mundiales como porcentaje del PIB mundial



Fuente: Chase-Dunn, Kawano y Brewer, 2000.

La apertura es importante para la distancia. Antes de que México liberara el comercio en 1985 la distancia a la ciudad de México era el determinante principal del potencial de mercado de una zona. Pero con la liberación, la distancia a la densidad en los Estados Unidos llegó a ser importante también y las zonas fronterizas como Ciudad Juárez, Mexicali-Calexico, Nogales y Tijuana experimentaron grandes aumentos en el potencial de mercado y crecimiento, mientras la Ciudad de México experimentó despoblación y dispersión de su actividad manufacturera.⁷⁷

En China, durante la era de autosuficiencia de Mao, la industria pesada era promovida en las provincias interiores, que recibieron el 71% de la inversión estatal entre 1966 y 1970. Muchas empresas en Shanghai y otras ciudades costeras fueron reubicadas en el interior y en las provincias montañosas de Guizhou, Hubei y Sichuán.⁷⁸ Pero desde que China se abrió más al comercio y la inversión extranjeros, las zonas costeras florecieron como puertas de entrada a los mercados exteriores, pero muchas zonas interiores se tambalearon. Las industrias orientadas a las exportaciones (prendas de vestir, electrónica, cuero) se concentraron en provincias costeras, mientras las industrias orientadas al mercado interno (metales, fundición no ferrosa) se dispersaron (ver mapa 2.5).⁷⁹

Los costos de transporte y telecomunicaciones son más importantes. Las costas marinas y ríos navegables son lugares naturales para las

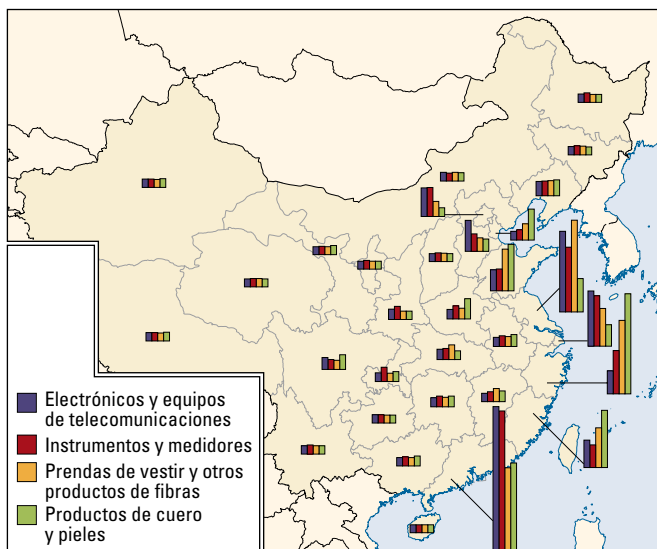
zonas avanzadas porque, en los días de Smith, el transporte acuático era la forma más efectiva en costos de transportar bienes a los mercados internos e internacionales. Pero el progreso tecnológico ha llevado a grandes reducciones en el costo del transporte de bienes y las telecomunicaciones (ver capítulo 6). Nuevos modos de transporte (no acuáticos) y la revolución de las tecnologías de información han reconfigurado el paisaje de la densidad económica.

El acceso al conocimiento es más fácil. Así, los países en desarrollo de hoy pueden aprovechar los mercados mundiales de tamaño sin precedentes, y pueden tener acceso a estos mercados con mayor facilidad. Al mismo tiempo, los mayores flujos de inversión extranjera directa, que se expanden al doble de la rapidez del comercio mundial, aumentan el acceso al conocimiento en la frontera tecnológica mundial.⁸⁰ Para los países en desarrollo más exitosos de las décadas recientes (especialmente en Asia oriental), el resultado ha sido el crecimiento nacional –impulsado por las zonas avanzadas– mucho más rápido que el de los países desarrollados de hoy en las primeras etapas de su desarrollo.

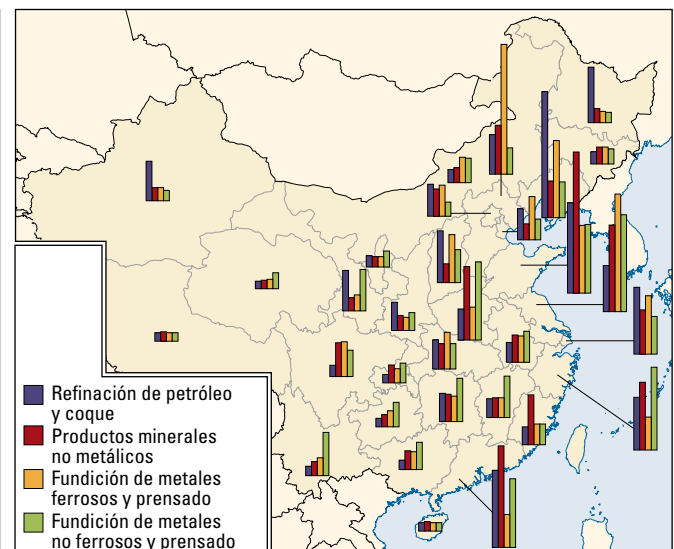
Con ese rápido crecimiento en las zonas avanzadas, las desigualdades geográficas en los países en desarrollo de hoy son mucho mayores. Considérese, por ejemplo, a China, cuyo PIB per cápita es aproximadamente equivalente al de la Gran Bretaña en 1911. Entonces Londres tenía un PIB per cápita de aproximadamente 1,7 veces el promedio nacional, mientras Anglia

Mapa 2.5 Las industrias de exportación se concentran en las zonas costeras para minimizar la distancia al mercado mundial

a. Industrias orientadas al mercado internacional



b. Industrias orientadas al mercado interno



Fuente: He (de próxima aparición).

oriental tenía un PIB de dos tercios ese promedio.⁸¹ En China, hoy las cifras comparables son 3,3 para la zona avanzada de Shanghai y un tercio para la retrasada de Guizhou.⁸² Shanghai tiene un PIB per cápita (US\$16.044) aproximadamente equivalente al promedio británico en 1988, mientras Guizhou tiene un nivel (US\$1.653) cercano al promedio británico de 1830.

Aunque las comparaciones entre China y Gran Bretaña deben hacerse con precaución debido a las distintas escalas geográficas de los dos países, el punto básico sigue siendo válido. Cuando los países ricos de hoy se desarrollaron en el siglo XIX y principios del XX, el crecimiento de sus zonas avanzadas estuvo restringido a la tasa de crecimiento de sus mercados internos y la frontera tecnológica mundial. Estas restricciones limitaron el grado al que las desigualdades espaciales podían aumentar en sus primeras etapas de desarrollo. En agudo

contraste, para los países en desarrollo de hoy, estas restricciones ya no existen y aunque su ausencia ayuda a los países en desarrollo, las desigualdades potenciales que pueden surgir entre las zonas avanzadas y las retrasadas en las primeras etapas de desarrollo son mucho mayores.

Aunque la desigualdad espacial entre las zonas avanzadas y retrasadas de los países en desarrollo de hoy seguirá el mismo patrón de U invertida, sus características serán distintas. Es probable que el ascenso sea más profundo en las etapas iniciales de desarrollo. Sin embargo, contra este ascenso más rápido de desigualdades está la posibilidad de convergencia más rápida entre las zonas avanzadas y las retrasadas al progresar el desarrollo, pues las modernas tecnologías de información y comunicaciones ofrecen una variedad más amplia de métodos para zanjar la distancia económica entre las zonas avanzadas y las retrasadas.



La densidad y la distancia, las dimensiones de la geografía económica, examinadas en los dos capítulos anteriores, son importantes para el desarrollo de los países y las regiones. En los dos últimos siglos, el producto interno bruto mundial (PIB) ha crecido alrededor de un 2,3% por año, un aumento de casi 50 veces en dólares constantes.¹ Pero el crecimiento no ha sido uniforme y la mitad del PIB mundial de hoy se produce sólo en el 1,5% de la tierra, que cabría cómodamente en Argelia. Esta densa masa económica cobija alrededor de la sexta parte de la población mundial.²

La alta densidad refleja los beneficios que se autorrefuerzan de la proximidad entre los agentes económicos en las escalas espaciales, a saber, locales, regionales e internacionales. La distancia es también importante para los países y las regiones mundiales. Para los últimos 50 años, la mayor participación de actividad económica global se ha concentrado, con mucho, en Norteamérica, Europa occidental y Japón (ver mapa 3.1). Estar cerca de estos mercados, los más grandes, para productos y suministros presenta grandes oportunidades. De hecho, la correlación entre el acceso a los mercados y el crecimiento económico es fuerte.

Pero la persistencia de las divisiones entre las naciones estado es la que distingue los procesos de geografía económica en los países y regiones. La última ola de globalización, que se inició después de la Segunda Guerra Mundial, se ha asociado con un mundo sin fronteras. En 1990, Kenichi Ohmae se hizo famoso al pronunciar que “las fronteras efectivamente han desaparecido”³. Para algunas regiones mundiales y algunas transacciones a través de fronteras, esa frase refleja la realidad. Pero el número de fronteras, en lugar de desaparecer, se ha triplicado en los últimos 50 años. Ahora

hay alrededor de 600 fronteras terrestres entre las naciones (ver gráfico 3.1)⁴ y su número puede continuar aumentando si los estados federados se separan, si las minorías dentro de las naciones alcanzan la autodeterminación y si algunos de los restantes 70 países dependientes logran la independencia.⁵

En este capítulo se muestra cómo las divisiones afectan el desarrollo económico, cómo la geografía y la historia cultural contribuyen a persistentes divisiones y cómo los países imponen barreras a la interacción productiva con sus vecinos y el resto del mundo. Las economías se benefician de reducir gradualmente las barreras y los países ricos tienden a tener mínimas barreras para el comercio y la movilidad de los factores. Los países que se han integrado *regionalmente* se benefician de los efectos del crecimiento, mayores mercados internos y economías de escala en la producción y algunos tipos de servicios públicos. Dentro de una región algunos países pueden prosperar inicialmente más que otros, pero los niveles de vida eventualmente convergen en las regiones que se han integrado. Y en un mundo con actividad económica y poder de compra concentrados en unas pocas regiones, los países que se han integrado *globalmente* se benefician del acceso a esos mercados y fuentes de inversiones. Este capítulo da buenas razones para que los países promuevan tal integración.

A continuación se presentan los principales hallazgos del capítulo:

- **Las divisiones entre países contribuyen a fronteras más anchas en el mundo en desarrollo.** Las fronteras restringen el flujo de bienes, capital, gente e ideas en todas partes. Pero los países más grandes con grandes mercados pueden arreglárselas con fronteras

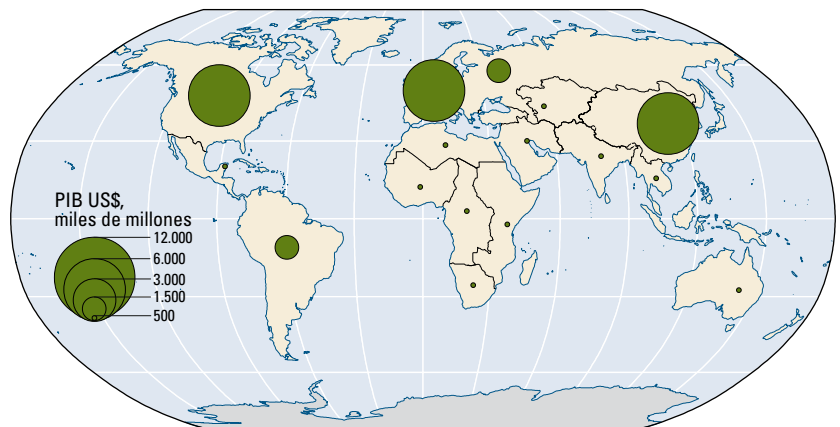
más restrictivas; los pequeños, en cambio, deben preocuparse más. Algunos tipos de divisiones, como no tener costas, están más allá del control de los países individuales. Otras son autoimpuestas. Y cuando los países se desarrollan, reducen gradualmente todo tipo de barreras.

- **La masa económica se concentra en Norteamérica, Europa occidental y Asia nororiental** y solamente Asia oriental ha aumentado significativamente su proporción del PIB global en los decenios recientes. Esta concentración global es en gran parte importante para las perspectivas de desarrollo de las regiones retrasadas en el mundo de hoy y aumentar su acceso a estos grandes mercados mundiales debe constituir una prioridad para las políticas mundiales de desarrollo.
- **Dentro de las regiones mundiales, el desarrollo económico suele ir acompañado de una divergencia inicial en los niveles de vida entre los países, seguida de la convergencia.** Los indicadores básicos de salud y educación muestran mejoras en casi todas las regiones mundiales, pero existe alguna divergencia en los ingresos entre los países más ricos y los más pobres. La creciente desigualdad entre los países de una región se revierte, cuando los países retrasados se benefician de los efectos del crecimiento de los países principales.
- **Para lograr el progreso sostenido es esencial superar las divisiones entre los países regional y mundialmente.** Esto apunta a la importancia política de facilitar el acceso a los mercados mundiales, y promover la integración regional en sus muchas formas (ver los capítulos 6 y 9).

Definición de división

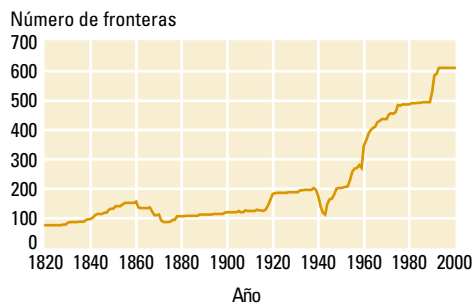
Frontera y división no son sinónimos. Las fronteras nacionales incluyen personas con características compartidas, proporcionando un sentido de lugar y pertenencia que contribuye al bienestar social y generan también unidades manejables para el gobierno de la sociedad. Cuando están bien definidas y establecidas, proveen seguridad y estabilidad, produciendo considerables beneficios económicos. En contraste, las divisiones surgen cuando las fronteras se manejan con deficiencia y van desde restricciones moderadas al flujo de bienes, capital, gente e ideas a divisiones más severas activadas por disputas territoriales, guerras civiles y conflictos entre países. Las fronteras no son un problema en sí mismas, pero las consecuencias para el desarrollo económico son bien distintas cuando los países separados por esas fronteras se integran en

Mapa 3.1 El PIB global se concentra en unas pocas regiones mundiales, 2006



Fuentes: Banco Mundial, 2007j.

Gráfico 3.1 El número de fronteras entre naciones se ha triplicado en los últimos 50 años

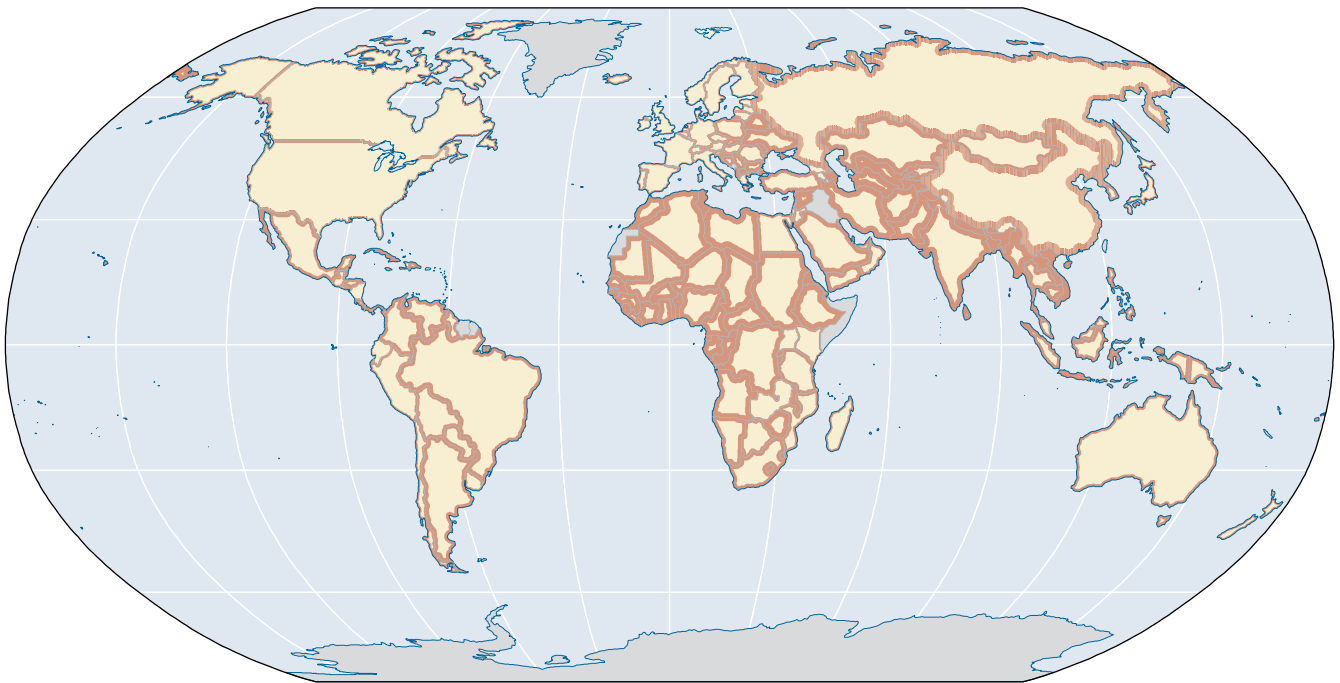


Fuente: Stinnett y otros, 2002.

una unidad económica funcional (la República Checa y la República Eslovaca), o están divididas por el conflicto, reduciendo el alcance para integración adicional (Eritrea y Etiopía).

Vistas a través del lente de la economía, algunas fronteras son mucho más amplias que otras (ver mapa 3.2). La amplitud o grosor de las fronteras de cada país es proporcional a una medida sumaria de restricciones que cada país impone al flujo de bienes, capital, gente e ideas con los demás países.⁶ Mientras más amplia la frontera, más limita el país el comercio, los viajes y el flujo de los factores de producción.

- Las fronteras económicas son estrechas en Norteamérica, Europa occidental, Japón, Australia y Nueva Zelanda; son amplias en Asia, África y Europa oriental; y son medianamente amplias en América Latina. Los países con fronteras amplias incluyen las economías emergentes de Asia oriental y países de África subsahariana, que por decenios han tenido un bajo crecimiento.

Mapa 3.2 Algunas fronteras son mucho más amplias que otras

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: La amplitud de las fronteras es proporcional a una medida sumaria de las restricciones de cada país al flujo de bienes, capital, gente e ideas con los demás países. Las zonas de color gris indican que los datos son insuficientes.

- Las fronteras de la misma amplitud parecen más estrechas cuando rodean países grandes, lo que refleja la realidad de que los países grandes pueden con mucha frecuencia salirse con la suya con políticas más restrictivas. Los países pequeños dependen más de la apertura para superar escalas de producción y mercados pequeños.
- Algunos países con fronteras estrechas están rodeados de países con políticas restrictivas, lo que hace más difícil para ellos beneficiarse de la apertura que para los países de vecindades más abiertas.
- Esto es válido más para los países abiertos pero sin litorales, tales como Armenia, Uganda y Zambia, que para los abiertos y con zonas costeras, tales como Chile o Georgia. En contraste, algunos países costeros tienen restricciones tan altas que bien podrían no tener costas.

Al comparar la amplitud de las fronteras con la condición económica, se confirma que los países más ricos usualmente tienen menores restricciones fronterizas (ver gráfico 3.2).⁷ Cuando un país se desarrolla, fortalece las instituciones para administrar sus fronteras y regular el flujo de bienes y factores de producción. También se integra más a la economía mundial y abre sus fronteras para obtener beneficio de la

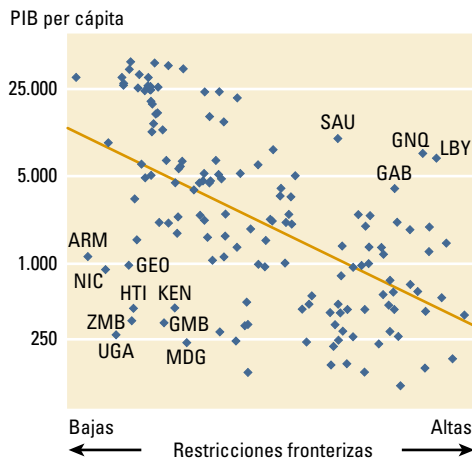
interacción con otros países, promoviendo un mayor desarrollo. Sin embargo, hay excepciones. Algunos países de ingreso mediano-alto mantienen restricciones altas, siendo todos ellos exportadores de petróleo: Guinea Ecuatorial, Gabón, Libia y Arabia Saudita (parte superior derecha del gráfico 3.2). Algunos países pobres han reducido en gran parte las restricciones fronterizas; entre ellos, los países no costeros de Armenia, Uganda y Zambia, y costeros como Gambia, Georgia, Haití, Kenia, Madagascar y Nicaragua (parte inferior izquierda).

Cómo mantienen los países las divisiones

Los países eligen la permeabilidad de sus fronteras, afectando con eso los flujos de bienes, capital, gente e ideas, y los efectos de la división cambian cuando los países se hacen más abiertos a algunos flujos y restringen otros.

Bienes y servicios. Las fronteras reducen el comercio. Según un estudio de mediados de los años noventa, el comercio entre las provincias canadienses es, en promedio, más de 20 veces mayor que el comercio entre esas provincias y lugares igualmente distantes en los Estados Unidos, lo que implica una “amplitud de frontera” equivalente a aumentar la distancia comercial en 10.500 millas.⁸ Estimados más recientes su-

Gráfico 3.2 Los países ricos suelen tener menores restricciones fronterizas que los pobres^a



Fuentes: Equipo del IDM (ver nota de pie de página 6).
 Notas: El PIB per cápita es de 2005 en US\$ de 2000, de una serie utilizada en secciones posteriores de este capítulo basada en Banco Mundial (2007j) y Maddison (2006). ARM = Armenia; GNQ = Guinea Ecuatorial; GAB = Gabón; GMB = Gambia; GEO = Georgia; HTI = Haití; KEN = Kenia; LIBY = Libia; MDG = Madagascar; NIC = Nicaragua; SAU = Arabia Saudita; UGA = Uganda; ZMB = Zambia.

gieren que las fronteras internacionales reducen el comercio entre los países industriales entre un 20% y un 50%, todavía muy significativo.⁹ Las reducciones son aún mayores para los países en desarrollo, que suelen tener barreras comerciales más altas.

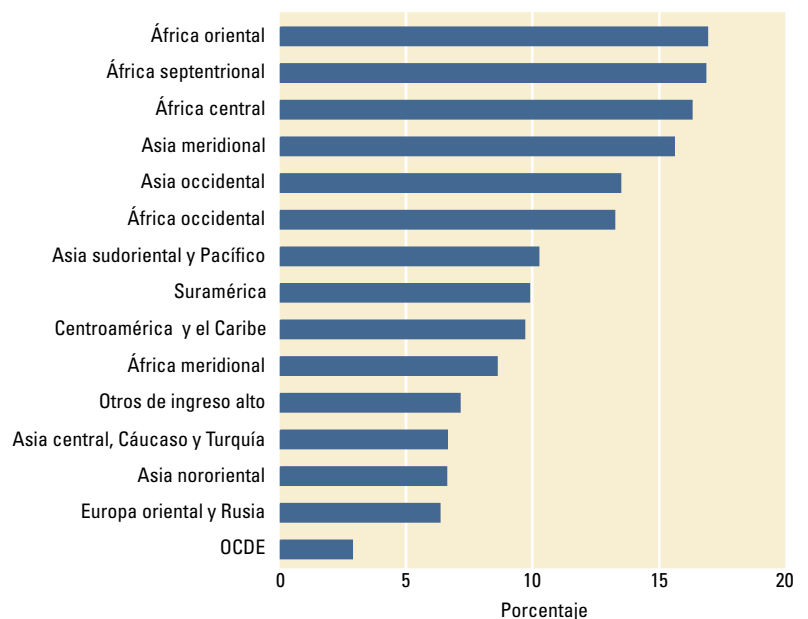
Los países que estimulan las exportaciones y están abiertos a las importaciones de bienes y servicios crecen con mayor rapidez, y reducen la pobreza más que los países que no estimulan las exportaciones. Cuando éstas se concentran en manufacturas intensivas en mano de obra, el comercio aumenta los salarios para los trabajadores no calificados, beneficiando a los pobres y estimula también la estabilidad macroeconómica, nuevamente beneficiando a los pobres, que tienen mayor probabilidad de ser afectados por la inflación, y a través de la innovación y la acumulación de factores, aumenta la productividad y así el crecimiento.¹⁰ Puede haber alguna incertidumbre empírica sobre la fuerza de la relación del comercio con el crecimiento,¹¹ pero esencialmente todas las economías ricas y emergentes tienen una fuerte orientación al comercio.

La apertura de un país al comercio se mide a menudo por la suma de sus exportaciones e importaciones como proporción del PIB, pero una medida más directa es la tasa arancelaria promedio que disminuyó mundialmente, de cerca del 30% a principios de los años ochenta, a alrededor del 10% en 2005.¹² Los aranceles son más altos en África, Asia meridional y

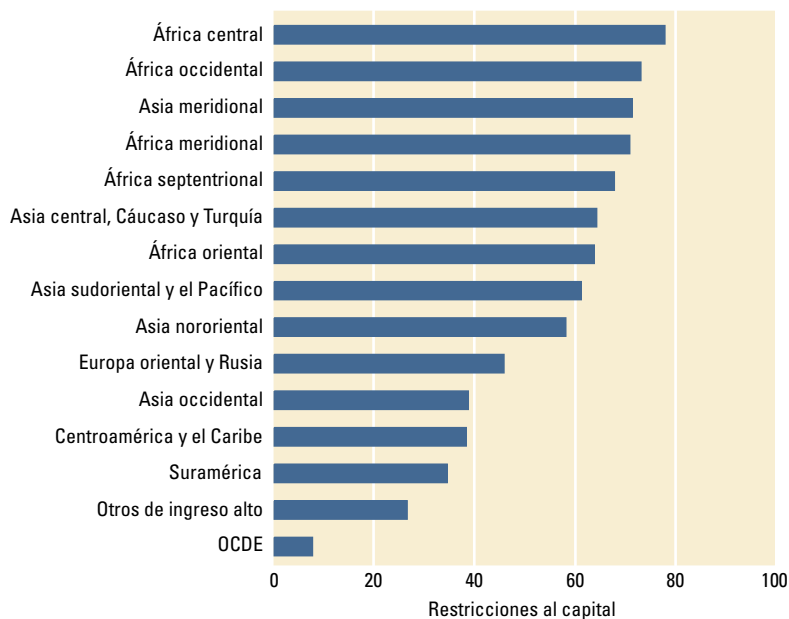
Asia occidental y son más bajos en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (ver gráfico 3.3). Cuotas, subsidios, derechos de aduana antidumping, licenciamientos y regulaciones idiosincrásicas o confusas también afectan el comercio.¹³ Al utilizar barreras arancelarias y no arancelarias, los países pobres restringen el comercio más que los ricos y también enfrentan barreras más altas a sus exportaciones. Las barreras no arancelarias, en promedio, representan más de dos tercios de las barreras comerciales totales, con proporciones mayores en los países ricos que en los pobres.

Capital. Las restricciones sobre los flujos de capital en 2005¹⁴ son menores en los países industriales que en los países en desarrollo (ver gráfico 3.4) y mayores en África, Asia central y Asia meridional. El reciente trabajo empírico – en gran parte inducido por las crisis financieras de los años noventa – aporta evidencia calificada de que la globalización financiera beneficia a los países en desarrollo y que la mayor apertura financiera no contribuye por sí misma a crisis económicas más severas.¹⁵ Al reducir el costo de capital en los países receptores, liberar las transacciones de la cuenta de capital aumenta la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y puede promover también la diversificación del portafolio, reduciendo así el riesgo, y estimular una gestión monetaria responsable. De 1955 a 2004, la liberación de

Gráfico 3.3 El promedio de los aranceles es más alto en África, Asia meridional y Asia occidental (promedio de aranceles, 2005)



Fuente: Banco Mundial, 2006f.
 Nota: Promedio simple de promedios de aranceles de los países.

Gráfico 3.4 Las restricciones al capital son más altas en África, Asia sudoriental y Asia central

Fuente: Chinn e Ito, 2006.

las cuentas de capital tuvo una asociación positiva con el crecimiento tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes.¹⁶ La liberación de los mercados de capital agregó un punto porcentual al crecimiento anual del PIB.¹⁷ Pero los flujos de deuda a corto plazo, que incluyen flujo de bonos de portafolio y préstamos de bancos comerciales, pueden ser muy volátiles. En los países en donde el sector financiero está subdesarrollado, el gobierno y las entidades financieras pueden aumentar su exposición a la deuda a corto plazo y, por tanto, su vulnerabilidad a flujos de salida repentinos.

Los beneficios indirectos de la integración global y los flujos de capital libres pueden ser mayores que el efecto directo de la acumulación de capital y la diversificación del portafolio. Los mercados abiertos pueden poner en vigor la disciplina monetaria, la estabilidad macroeconómica y el desarrollo financiero; pueden también fortalecer las instituciones y las estructuras de gobernabilidad y aumentar la integración con la economía mundial.¹⁸ Donde los mercados y la gobernabilidad están bien desarrollados, la globalización financiera contribuye al crecimiento del PIB y la productividad y reduce la vulnerabilidad financiera. Donde no lo están, los impactos sobre el crecimiento son ambiguos y es alto el riesgo de una crisis financiera.

Gente. Los flujos de migración han aumentado con la globalización, pero mucho menos que el comercio o los flujos de capital. Los estimados globales sugieren que 11 millones de personas se trasladan cada año por razones de empleo

a largo plazo o para establecerse en otro país. Unos 3,5 millones de ellas son trabajadores poco calificados y muchos migran a los estados del Golfo o a otros países de ingreso mediano.¹⁹ Los emigrantes se trasladan por mayores salarios, oportunidades de educación o una mejor calidad de vida (*ver* capítulo 5). Los países de origen reciben remesas, aportan mano de obra agrícola excedente y se benefician del retorno de emigrantes que han adquirido destrezas o capital en el exterior. Los países receptores, muchos de los cuales tienen poblaciones envejecimiento o escasez crónica de mano de obra, aumentan su acervo de mano de obra admitiendo trabajadores no calificados, y su productividad atrayendo inmigrantes de alta calificación.

Los beneficios económicos de una mayor migración podrían ser grandes.²⁰ Es probable que la cantidad de emigrantes potenciales continúe siendo apreciable dados los diferenciales de salario predominantes entre los países ricos y pobres, que son de tres a cuatro veces los que activaron la migración masiva de europeos a Norteamérica a fines del siglo XIX.²¹ Aun así, a pesar de los beneficios potenciales y la oferta dispuesta de emigrantes, la mayor parte de los países restringen la inmigración, en gran parte debido a los efectos negativos percibidos en los mercados laborales internos.

Cada país se encara a un contrapeso al permitir que personas de algunas naciones entren de visita por negocios o placer, mientras disuaden a los residentes de otras naciones por razones económicas, políticas o de seguridad. Esto produce un sistema complejo de “acceso desigual a espacios extranjeros”²² que refleja restricciones similares para las personas que buscan migrar. Los residentes de los países más ricos encuentran menos requisitos para la obtención de visas que los de los países más pobres (*ver* gráfico 3.5). Pero estos últimos restringen también la entrada a visitantes de otras naciones. La salida también es regulada y muchos países dificultan a sus ciudadanos la salida del país.²³ Los costos de los pasaportes en los países pueden ser de hasta un 125% del ingreso nacional bruto per cápita (INB), y los costos mayores se asocian con menores tasas de emigración.

Ideas. La producción manufacturera básica intensiva en mano de obra es un punto de apoyo para que los países mejoren su situación económica, pero para mantener un crecimiento que supere al de la población y reduzca la pobreza, una economía debe pasar de actividades de bajo margen al desarrollo y producción de nuevos o mejores productos, lo cual es un proceso que se asocia con el paso de la condición de ingre-

so bajo a la de ingreso mediano. La teoría del crecimiento endógeno subraya que las nuevas ideas apoyan esta transición, generando rentas económicas que posibilitan la acumulación de capital público y privado. Ahora China –que en los dos últimos decenios fue productor de bienes manufacturados de bajo margen y estandarizados– exporta más de US\$300.000 millones en productos de tecnologías de información y comunicaciones cada año. Hasta el momento, la mayor parte de esas exportaciones se ensamblan con componentes importados, obteniendo los mayores ingresos empresas que desarrollan tecnologías innovadoras y controlan el mercadeo y las ventas. De los ingresos minoristas de un iPod® ensamblado en China, más de la mitad representan beneficios para Apple y costos minoristas y de distribución.²⁴ El ensamblaje y las pruebas solo representan un 2% del precio final de venta.

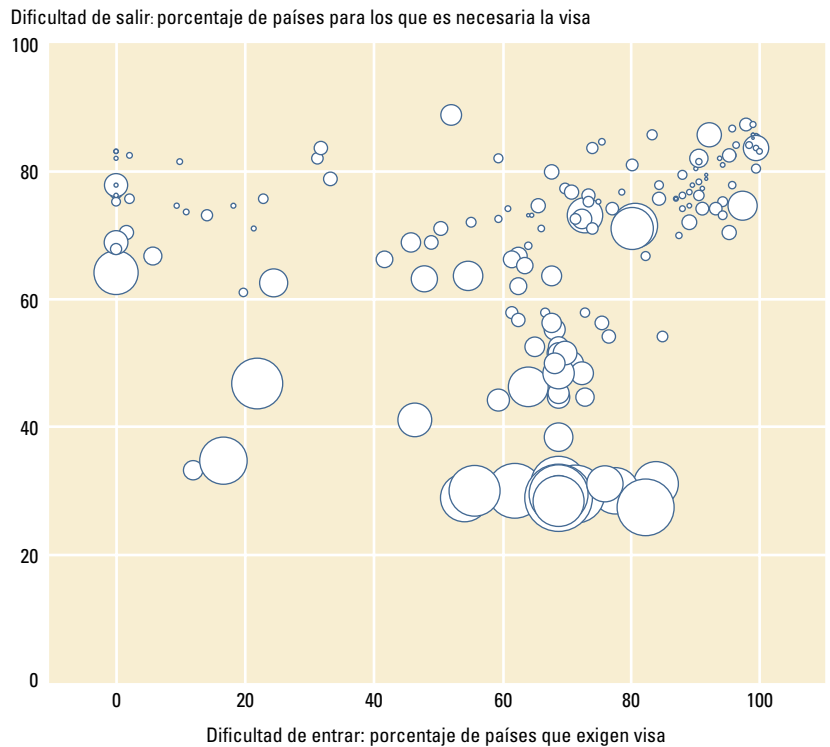
La libertad de acceso a todos los tipos de información es necesaria para una atmósfera que induzca la innovación y la productividad. Las ideas y el conocimiento se difunden mediante inversiones en investigación y desarrollo (IyD) de empresas y gobiernos y mediante el stock mundial de conocimiento existente accesible a través de publicaciones, patentes, etcétera.²⁵ Los gobiernos de los países ricos no restringen el flujo de información puramente técnica, aunque los más pobres tienen acceso limitado a esa información debido a barreras de costos e idiomas.

El vínculo entre el libre flujo de ideas y el desarrollo económico es algo ambiguo y no está bien investigado. Generalmente, una prensa libre reduce la corrupción y aumenta la responsabilidad en las entidades públicas.²⁶ Un indicador de libertad de prensa publicado anualmente desde 2002 por Reporters without Borders cubre la libertad y seguridad en la información, el control oficial de los medios, restricciones a los proveedores de Internet y la censura de contenido.²⁷ Los países industriales de Occidente tienen generalmente un alto grado de libertad. Muchos países de ingreso bajo imponen altas restricciones a los medios de comunicación y al tráfico de Internet. Persisten restricciones significativas en algunas partes de África, Asia oriental, el Medio Oriente y la antigua Unión Soviética.

Algunas divisiones están fuera del control de los países individuales

En su mayor parte los países son libres para determinar su apertura al mundo exterior, pero la geografía y la historia producen divisiones sobre las cuales los países tienen poco o ningún control. Entre ellas se encuentran la de

Gráfico 3.5 Los residentes de los países ricos concentran menos requisitos para obtener visas



Fuente: Neumayer, 2006.

Nota: Los círculos son proporcionales al PIB per cápita; no se incluyen las visas disponibles en la frontera

no contener litorales, estar en lugares remotos (especialmente si se combina con un tamaño pequeño) y tener un alto grado de heterogeneidad étnica o cultural dentro de las fronteras y entre ellas.

Sin litorales. Hay 43 países que tienen costas y están rodeados por otros países. El no tener litorales reduce el crecimiento en por lo menos la mitad de un punto porcentual.²⁸ No es sorpresa entonces que muchos países que no tienen costas estén entre los más pobres del mundo. Pero estar sin litorales no es por sí mismo una causa de pobreza; considérense, por ejemplo, Botswana, Luxemburgo y Suiza. El problema es no tener costas y tener malos vecinos o no tener costas y estar lejos de los mercados,²⁹ aunque a menudo ambas cosas van juntas. En África está la mayor cantidad de países sin litorales (15) y en Europa oriental y Asia central la mayor proporción, alrededor de la mitad (ver mapa 3.3). Bután, la República Democrática Popular de Laos (Laos PDR) y Nepal, en Asia y Bolivia y Paraguay en América del Sur son otros países que no tienen litorales.

Tamaño del país. Una gran superficie terrestre se asocia con mucha frecuencia con recursos naturales abundantes (ver recuadro 3.3). Una

Recuadro 3.1 *Los vecinos son importantes para un país: la integración regional y los efectos del crecimiento*

Entre los principales beneficios de la integración regional están los efectos del crecimiento de los países vecinos.^a En un espacio económico más integrado las perspectivas de crecimiento a largo plazo de los países se interconectan cuando los mercados de los países vecinos son más accesibles. El crecimiento en los países vecinos enriquece el crecimiento interno, que a su vez beneficia a los vecinos. Este multiplicador espacial mejora las recompensas a la buena política y contribuye a la convergencia de los niveles de vida.

Cuantificar los beneficios de los efectos del crecimiento

De 1970 a 2000, la afiliación a un acuerdo regional de comercio común (ARC) estuvo asociada con efectos de crecimiento de 13,6% a 15,3%, de modo que cada aumento de un punto porcentual en la tasa promedio de crecimiento de los socios del ARC ocasionaba un "bono de crecimiento" de 0,14% para complementar el crecimiento interno. A eso se asocia un multiplicador espacial de 1,14 a 1,18, aumentando la integración regional la efectividad de las políticas internas promotoras del crecimiento entre un 14% y un 18%.

En Europa y Asia oriental, donde la integración regional ha sido más fuerte, los beneficios en las últimas décadas han sido aún mayores. Para estos países el

efecto promedio del crecimiento entre 1970 y 2000 fue de 15,3% a 17,0%. Esto contribuyó a una convergencia lenta, pero continua, en los niveles de vida, cerrándose la brecha de prosperidad entre los países pobres y los ricos de la OCDE a una tasa promedio de 1,59% a 1,85% por año. Junto con eso, la efectividad de las políticas internas promotoras del crecimiento se ha complementado entre un 18,1% y un 20%.

En África subsahariana el efecto promedio del crecimiento ha sido mucho más débil, señalando la carencia relativa de integración regional a pesar de una plétora de ARC. El efecto del crecimiento se estima sólo entre 2,9% y 3,9%, implicando un multiplicador espacial de sólo 1,01 a 1,04. Este hallazgo de virtualmente ningún efecto del crecimiento se mantiene cuando los vecinos se definen por la contigüidad y no por la afiliación a un ARC. La tasa de crecimiento usual de un país de África subsahariana fue básicamente independiente de las tasas de crecimiento de sus vecinos.

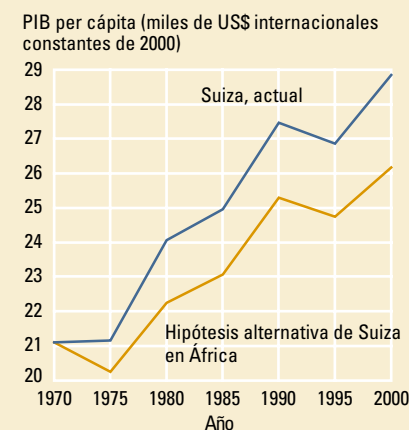
Implicaciones para los países sin litorales y de escasos recursos de África subsahariana

En las condiciones actuales, si los países de África subsahariana cuyos recursos naturales son más favorables sostuvieran

un despegue de crecimiento, los países sin litorales y de escasos recursos de África central estarían aún más retrasados.

Si Suiza hubiera estado sujeta a los efectos de la República de África central entre 1970 y 2000, su PIB per cápita en 2000 habría sido un 9,3% menor, con una pérdida acumulada en el PIB de US\$334.000 millones (US\$ internacionales de 2000), o el 162% del PIB de Suiza (ver gráfico del recuadro).

Situar a Suiza en África habría costado US\$334.000 millones



Fuente: Roberts y Deichmann, 2008.
a. Collier y O'Connell (en preparación).

Recuadro 3.2 *La frontera entre Bolivia y Chile. ¿De amplia a estrecha?*

Bolivia ilustra la dependencia económica de un país sin litorales de sus vecinos y cómo ayudaría la integración económica a superar estas divisiones. Después de una guerra con Chile a fines del siglo XIX, Bolivia perdió su acceso al Pacífico y Perú, el aliado de Bolivia, también cedió territorio a Chile.

Chile y Bolivia no han tenido relaciones diplomáticas desde 1978, pero actualmente están en conversaciones. Un motivo para Chile es el gas natural. Desde 1995, ha dependido para su gas casi exclusivamente de Argentina, pero los suministros se han visto limitados por la alta demanda de Argentina.

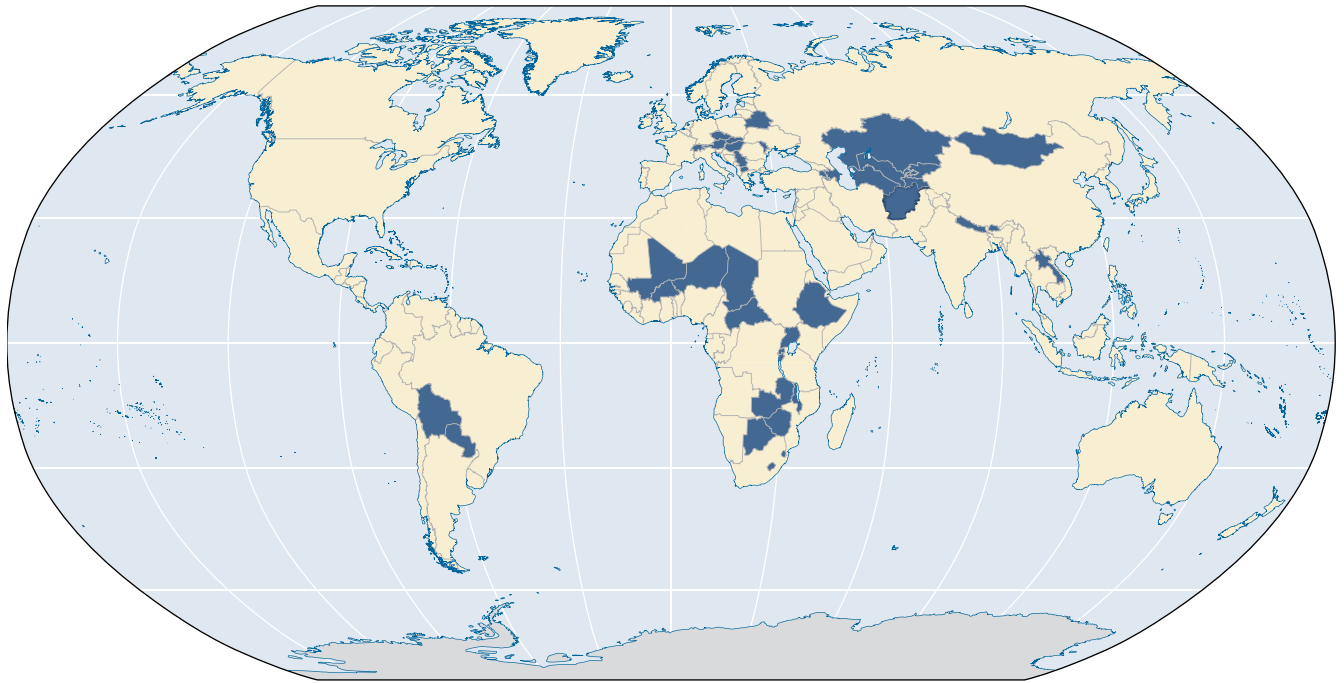
Bolivia tiene la segunda reserva más grande de gas natural de Sur-

mérica. Así, la integración económica podría ser un incentivo para resolver disputas regionales. Chile ganaría con las importaciones de energía de Bolivia; Bolivia se beneficiaría con un mejor acceso a puertos, lo que le facilitaría las exportaciones. Probablemente Perú estaría incluido en el acuerdo porque proporciona una ruta alternativa, aunque menos económica, a la costa para Bolivia y porque cualquier corredor a través de Chile pasaría probablemente por el antiguo territorio peruano en Chile.

Fuentes: *The Economist*, 2007b; Malinowski, 2007.

gran población proporciona un mercado dispuesto y una gran fuerza laboral. A la inversa, los países pequeños carecen de los factores de escala, capacidad y stock de producción para alcanzar un alto crecimiento económico por sí mismos, pero a semejanza de los que carecen de costas, el tamaño en sí mismo no constituye un factor determinante. Lo que determina la prosperidad económica es la integración económica del país con el resto del mundo.³⁰ Luxemburgo ocupa el puesto 167 en población, pero tiene el PIB per cápita más alto del mundo. Completamente integrado a la Unión Europea, su sector financiero altamente especializado opera mundialmente. Así, los países pequeños deberían favorecer la integración económica, pues ganarán mucho con el libre comercio y la apertura.

En las regiones mundiales de mayor integración, partes de un país tienen por esa razón menos incentivos de permanecer dentro de una nación dominada por otro grupo cultural o étnico. La devolución en el Reino Unido y los movimientos separatistas de España lo confir-

Mapa 3.3 Hay 43 países que no tienen acceso directo a la costa

Fuente: Equipo del IDM 2009.

man. En forma semejante, la “rebalcanización” del Sudeste de Europa con la desintegración de la antigua Yugoslavia se facilitó en parte por la perspectiva del acceso a la UE para los países recién independizados. Sin embargo, pueden predominar las consideraciones no económicas. Eritrea y Timor Oriental se han separado de sus vecinos mayores (Etiopía e Indonesia), sin el beneficio de la integración a una asociación económica mayor.

Países isla. No tener litorales puede generar un efecto de aislamiento, impidiendo que un país se beneficie de proveedores y mercados vecinos. Las islas pequeñas en lugares remotos sufren un aislamiento similar y están esencialmente “encerradas en el mar”. Se enfrentan a altos costos de transporte para las exportaciones y las importaciones, mayores costos de energía e insumos intermedios y usualmente mayores costos y rentas salariales. Los problemas son agudos para las pequeñas naciones-isla del Pacífico.³¹ Las preferencias comerciales para apoyarlas, hasta que sean competitivas en los mercados mundiales, han generado ineficiencias grandes e insostenibles en la producción, y los grandes flujos de ayuda per cápita han tenido solamente un impacto limitado en su competitividad. Vincularse en forma estrecha con países “patronizadores” más ricos y aumentar la movilidad laboral pueden ser sus únicas estrategias.³² Las

pequeñas islas estado del Caribe, en contraste, tienen economías más diversificadas y, estando más cerca de mercados ricos, se benefician más con el turismo y el comercio.

Isla Mauricio muestra que una buena política puede superar el tamaño pequeño y la localización remota. Ahora tiene el segundo PIB per cápita más alto de África, a pesar de estar a más de 900 kilómetros del continente más

Recuadro 3.3 Los beneficios del tamaño

A continuación se presentan cinco beneficios de ser un país grande:

- Menor costo per cápita de proveer muchos bienes públicos, tales como un sistema judicial o embajadas.
- Mayor mercado interno, que puede incrementar la productividad y beneficiar así el crecimiento económico.
- Amortiguador más fuerte para las sacudidas económicas regionales. Si una región que se especializa en, digamos, agricultura, sufre una recesión, los impactos pueden aminorarse por medio de transferencias de otras regiones y los tra-

bajadores pueden buscar empleo en otros lugares del país.

- Planes de redistribución más efectivos para reducir brechas en los ingresos después de impuestos entre las regiones ricas y las pobres.
- Mejor capacidad de suministrar seguridad, al declinar el costo per cápita de la defensa.

Una posible desventaja es la mayor heterogeneidad de preferencias y, por tanto, mayores costos de coordinación en las democracias grandes. La diversidad también dificulta superar los problemas de la acción colectiva.

Fuente: Alesina y Spolaore, 2003.

cercano. Su ubicación entre el Medio Oriente, Sudáfrica e India le permite realizar actividades fuera del país en producción manufacturera y banca y también una industria de turismo de próspera escala.

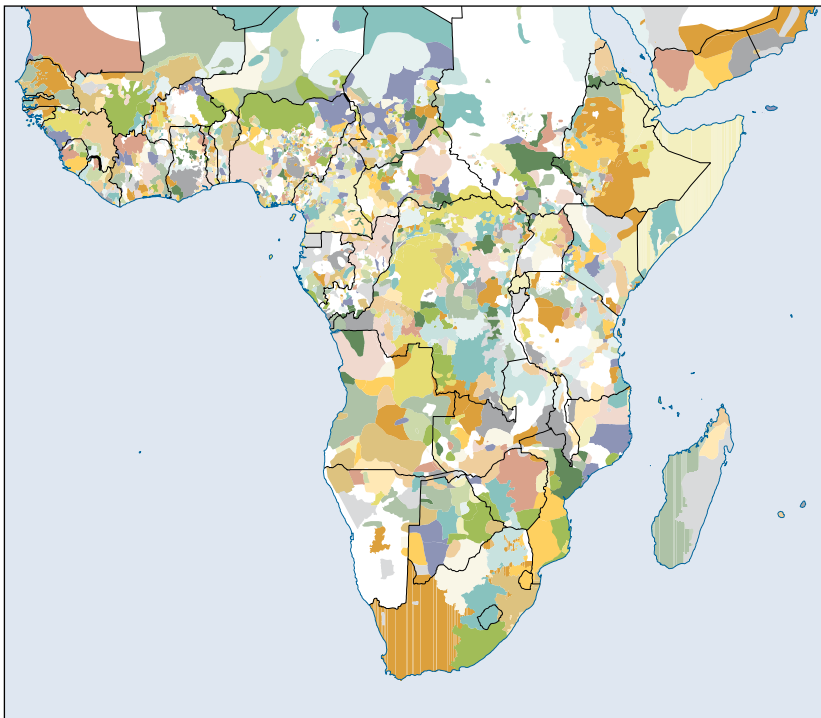
Divisiones étnicas y culturales. La heterogeneidad étnico-lingüística impone costos de coordinación a los países, ya que a menudo refleja diferencias de actitudes o intereses que los gobiernos nacionales deben reconciliar. Considérense las diferencias de opinión acerca de afiliarse a la Unión Europea en las partes de habla francesa y alemana de Suiza. Esta heterogeneidad tiene también implicaciones en la movilidad laboral. Por ejemplo, la zona del euro puede ser una zona monetaria común menos elástica que Estados Unidos, porque su mayor heterogeneidad cultural dificulta los ajustes a las sacudidas a través de la migración interna. La heterogeneidad étnica se asocia con mucha frecuencia con el conflicto civil, con altos costos para el crecimiento económico.

La evidencia empírica del impacto de la diversidad cultural es mixta. La fragmentación étnica se asocia en forma negativa con la calidad de gobierno y con el crecimiento económico.³³ La relación entre la heterogeneidad étnica y el conflicto es estadísticamente significativa sólo en países donde un grupo está en la mayoría, pero los grupos minoritarios son todavía

poderosos; por ejemplo, Burundi e Irak.³⁴ En la mayoría de los casos es improbable que las diferencias étnicas o culturales sean las causas del conflicto, pero se explotan las diferencias étnicas para alcanzar otros objetivos, tales como la obtención del poder político o el control sobre los recursos. La etnia interactúa también en formas complejas con otras facetas de la sociedad. Por ejemplo, la autocracia reduce más el crecimiento en países diversos étnicamente que en países étnicamente homogéneos.

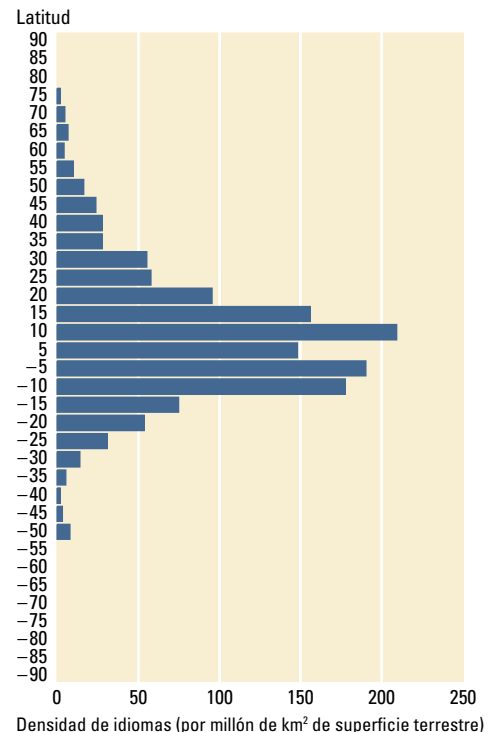
La diversidad lingüística varía mucho en las regiones mundiales. La base de datos *Ethnologue* incluye información sobre casi 7.000 idiomas, incluyendo su ubicación. La heterogeneidad de los grupos de idiomas aumenta con su proximidad al ecuador (ver gráfico 3.6). Aunque estudios empíricos de países sugieren que el fraccionamiento lingüístico perjudica el desempeño económico, un idioma regional de comercio ha ayudado tradicionalmente a superar las divisiones: El hindi y el urdu en gran parte de Asia meridional, el indonesio y el filipino en Asia sudoriental, el árabe y el persa en el Medio Oriente, el swahili en África oriental y el hausa en África occidental. El inglés, el francés y el español han hecho lo mismo, pero en muchos países los usa predominantemente una minoría educada.

Mapa 3.4 La diversidad de idiomas es muy alta en África



Fuente: World Language Mapping System, *Ethnologue* 2004.

Gráfico 3.6 Mundialmente, la diversidad de idiomas es más alta en latitudes cercanas al ecuador



Fuente: World Language Mapping System; *Ethnologue*, 2004.

Costos económicos de los conflictos y las disputas territoriales

Las fronteras impermeables tienden a reducir el crecimiento económico, pero la unificación política completa entre los países no necesariamente mejoraría el desempeño económico.³⁵ Una fusión completa de dos países tiene un efecto positivo por el tamaño del país, pero un impacto general ligeramente negativo en el crecimiento debido a la reducción del comercio con el resto del mundo. Sólo en unos pocos casos se beneficiarían ambos socios de la integración política y económica completa, notablemente Brasil y la mayoría de sus vecinos. Pero la integración de mercados vecinos sin integración política, en término medio, aumentaría el crecimiento de los países significativamente.

Las fronteras reducen aún más los beneficios económicos donde se agraven las divisiones por el conflicto sea dentro de un país o entre países. Aun cuando el conflicto no implique acción militar, el costo puede ser significativo. Las disputas territoriales imponen altos costos a las transacciones internacionales, debido a la inseguridad de los derechos de propiedad y a la incertidumbre jurisdiccional y política. Los modelos económicos sugieren que la disputa territorial entre Argentina y Chile redujo el comercio entre los dos países en US\$33.000 millones entre 1950 y 1995 (Simmons, 2006). Los reclamos competidores de Japón y Rusia sobre las Islas Kuriles redujeron el comercio en US\$535 millones entre 1952 y 1995 y los de Indonesia y Malasia costaron US\$11.500 millones entre 1980 y 1995. Disputas similares existen sobre fronteras marítimas, de las cuales solamente una tercera parte se resuelven por tratados.³⁶

Cuando las disputas llegan a la confrontación militar, los costos son considerablemente mayores, no sólo en pérdidas de vidas, sino también en términos económicos. El costo de una guerra civil "típica" es de unos US\$64.000 millones, pero un costo promedio anual mundial de US\$100.000 millones sobrepasa mucho los flujos de ayuda mundial.³⁷ Se estima que una guerra civil en un país vecino reduce el crecimiento anual de un país en más o menos medio punto porcentual, y ocasiona que los vecinos incrementen sus gastos militares en un 2%. Otros costos incluyen los flujos de refugiados que pueden difundir enfermedades y descomponer las rutas comerciales preferidas. La guerra civil en la República Democrática del Congo cerró el acceso del río al mar para las exportaciones de madera de la República de África central.

Recuadro 3.4 ¿Estados artificiales?

Reunidas en Berlín en 1884-85, las potencias coloniales establecieron las fronteras de África con poca preocupación por las divisiones sociales o económicas. Muchas fronteras del Medio Oriente se establecieron en forma semejante al final de la Primera Guerra Mundial.^a Alesina, Easterly y Matuszeski (2006) identifican "estados artificiales" con una medida de la rectitud de las fronteras y si esas fronteras particionan grupos étnicos en dos o más países.^b África septentrional, Asia nororiental y África meridional tienen el mayor número de fronteras artificiales (rectas), en tanto que Asia meridional y África occidental son las regiones más particionadas. África oriental y central están entre las cuatro regiones principales en ambas categorías.

El análisis empírico sugiere que las fronteras artificiales perjudican los resultados económicos y sociales, pero este vínculo es menos significativo después de controlar las variables de

origen colonial o localización en África. Las fronteras artificiales no se asocian con una mayor probabilidad de guerra, lo que refleja resultados similares sobre la diversidad étnica y el conflicto hallados por Paul Collier (2007).^c

De manera que, para evitar problemas económicos y políticos asociados con la diversidad étnica, se requeriría la homogeneidad cultural dentro de los países, lo que en África implicaría un número mucho mayor de países. Aun así, el tamaño pequeño de muchos países africanos es quizás un problema más severo, pues impide a los países alcanzar una escala económica sostenible. Como se argumenta en el presente Informe, la respuesta apropiada al tamaño pequeño y a la diversidad étnica es la integración más estrecha y fronteras más permeables.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: a. MacMillan, 2003.

b. Alesina Easterly y Matuszeski 2006.

c. Collier 2004.

Concentración económica

El producto económico se concentra espacialmente como quiera que sea medido y a través de cualquier escala geográfica. Al observar las celdas de malla se ve que la cuarta parte del PIB mundial se produce únicamente en el 0,3% de la superficie terrestre (más o menos el tamaño de Camerún), la mitad en el 1,5% y nueve décimos en el 16%.³⁸ China, Japón y Estados Unidos produjeron cerca de la mitad del PIB mundial en 2006 y las 15 economías más grandes produjeron un 80%.

A principios de la Revolución Industrial, al empezar el siglo XIX, el PIB per cápita de los actuales países industriales era unas dos veces el de los países en desarrollo y emergentes de hoy (ver cuadro 3.1). Pero el PIB total de China e India, que tenían poblaciones mucho mayores, era más de dos veces el de los países del G7 de hoy. Para mediados del siglo XX, los países del G7 representaban más de la mitad del producto global (alrededor del 60% si se incluyen los demás países industriales de Occidente). Norteamérica y Japón crecieron con mayor rapidez, a razón de 3,5% y 2,8% por año entre 1820 y 1998.³⁹ Las cuatro mayores economías europeas crecieron a un promedio anual de alrededor de 2%, algo no muy distinto de las tasas de crecimiento en África, Europa oriental y los países en desarrollo de Asia, más

Cuadro 3.1 El crecimiento del PIB y el de la población movieron la concentración de la producción económica (por regiones mundiales, 1820-1998)

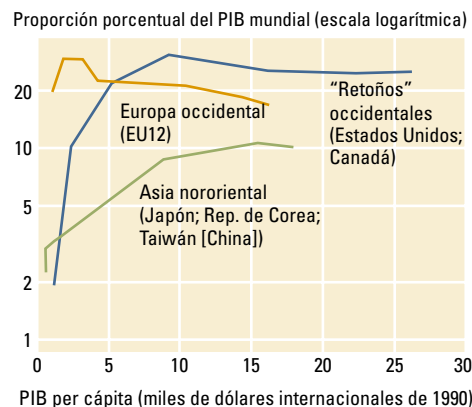
	Proporción del PIB mundial (%)			Proporción de la población mundial (%)			Tasa promedio de crecimiento anual del PIB (%)	Tasa promedio de crecimiento anual de la población (%)	Exceso de la tasa de crecimiento (crecimiento del PIB per cápita)
	1820	1950	1988	1820	1950	1998	1820-1998		
G7	22,7	50,9	45,5	13,4	18,1	11,6	2,6	0,9	1,7
China e India	49,0	8,7	16,5	56,7	35,9	37,5	1,6	0,7	0,8
Resto de Asia	7,3	6,8	13,0	8,6	15,5	19,8	2,5	1,4	1,1
América Latina	2,0	7,9	8,7	2,0	6,6	8,6	3,0	1,8	1,2
África	4,5	3,6	3,1	7,1	9,0	12,9	2,0	1,3	0,7
Europa oriental y antigua URSS	8,8	13,0	5,3	8,8	10,6	7,0	1,9	0,8	1,1

Fuente: Maddison, 2006.

Nota: No incluye el resto de Europa occidental, Australia y Nueva Zelanda.

Gráfico 3.7 La concentración creciente ocurre en el nivel global, luego se estabiliza

Proporciones del PIB mundial en distintos niveles de PIB per cápita, 1820-1998



Fuente: Maddison, 2006.

pequeños. Pero mientras el crecimiento del PIB superó al de la población en 1,7 puntos en el G7, lo hizo así sólo en 0,8 puntos en China e India y en 0,7 puntos en África. En los más de 180 años hasta el final del siglo XX, estas diferentes tasas de crecimiento movieron la concentración de la producción económica más hacia los países industriales del Norte.

¿Cómo ocurrió esta concentración?

La concentración de la masa económica en los países industriales occidentales de hoy y en Japón tiene sus raíces en la innovación económica y tecnológica del siglo XVIII. El crecimiento económico de Europa se aceleró en gran parte durante la Revolución Industrial, empezando la producción manufacturera moderna en Gran

Bretaña a mediados del siglo XVIII y difundiendo gradualmente a través del continente. Al principio de este proceso, Europa occidental tenía menos del 20% del PIB mundial.⁴⁰ Para fines del siglo XIX, tenía más del 30%, las tres cuartas partes en las cuatro mayores economías, Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido (ver gráfico 3.7).

Este crecimiento ocurrió contra un telón de fondo de conflictos frecuentes entre países vecinos, constantes cambios de alianzas y fusiones y desintegraciones de países. A principios del siglo XIX, Alemania incluía unos 300 estados individuales, tenía 1.800 fronteras aduaneras y sólo Prusia tenía 67 zonas arancelarias locales.⁴¹ Sólo hasta el decenio de 1870 se integró por completo Alemania internamente. Aun con una colcha de retazos de regiones económicas en Europa, los flujos de comercio siempre habían sido grandes, gracias a acuerdos locales o regionales. Estos vínculos comerciales en expansión inspiraron el trabajo de David Ricardo, quien en 1817 describió famosamente el intercambio de textiles y vino oportuno entre Gran Bretaña y Portugal, en su teoría de la ventaja comparativa. Su trabajo motivó una mayor liberación comercial por parte de los gobiernos, más que todo de los de Gran Bretaña.

La integración económica formal no empezó hasta mediados del siglo XX. Motivados por objetivos tanto políticos como económicos, seis países europeos, representando un cuarto del PIB mundial se unieron en un tratado de libre comercio de carbón y acero. El crecimiento anual del PIB se aceleró en los años siguientes a alrededor de 4,5%, subiendo de sólo alrededor de 1% en los 35 años después de la Primera Guerra Mundial. Aunque la proporción relativa de los países europeos en el PIB mundial cayó en cierta medida, la economía combinada de la UE mantiene una proporción del 25%, en gran

parte por su extensión a 27 países integrantes actualmente.

El progreso económico de Europa se exportó a los “retoños” de habla inglesa en Australia, Nueva Zelanda y Norteamérica. Entre 1820 y finales del siglo XIX, sus economías crecieron en un 3,6%, casi el doble del crecimiento de la población de 1,9%, impulsado por la migración masiva principalmente desde Europa y Asia. Su proporción del PIB mundial se incrementó del 2% al 25% durante ese tiempo, teniendo los Estados Unidos la parte más grande (el 22%). La proximidad cultural y los lazos estrechos de comercio significaron que las innovaciones cruzaron el Atlántico rápidamente en ambas direcciones.

Japón empezó a industrializarse bastante más tarde. En 1820, su PIB per cápita era la mitad del de Norteamérica y Europa, relación que no cambió hasta el siglo XX. El crecimiento del PIB entre 1820 y 1870 fue de 0,4% anual. La industrialización empezó a acelerarse después de la Restauración Meiji en el decenio de 1860. Las tasas de crecimiento más rápidas se tuvieron en la segunda mitad del siglo XX. Entre 1950 y 1973, como un país abierto a la economía mundial, la economía japonesa creció a una tasa de casi 9% por año y para fines de los años ochenta su PIB per cápita era superior al de Europa occidental.

¿Cómo le fue al resto del mundo?

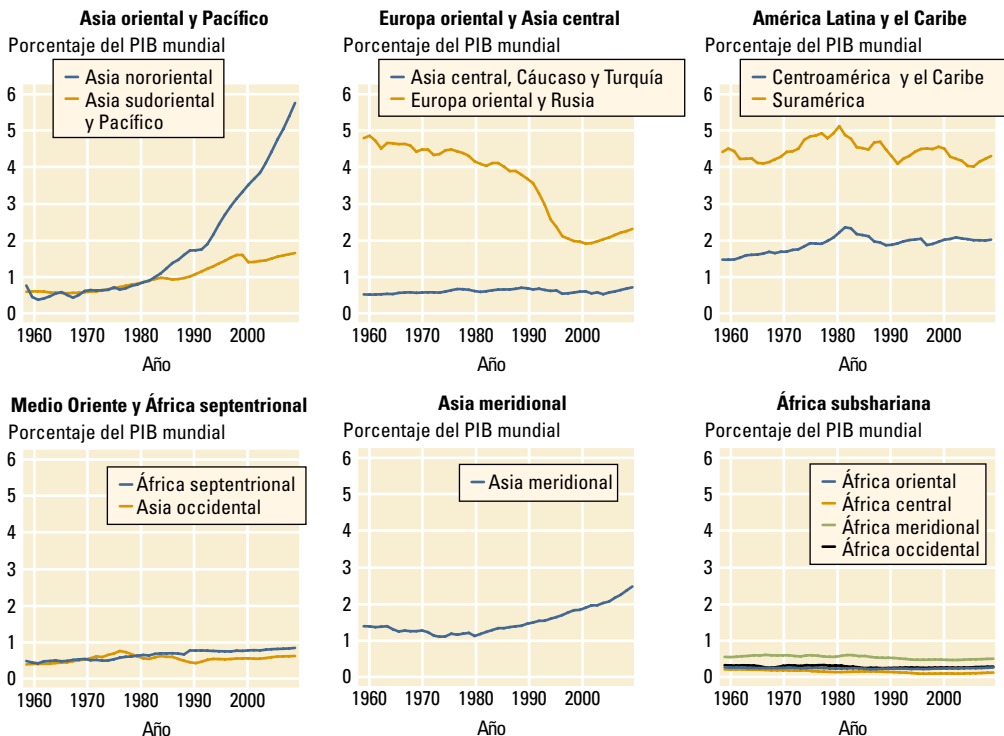
La proporción del PIB mundial de las mayores economías industriales ha caído ligeramente, de 51% en 1950 a 46% en 1998.⁴² Entre las economías emergentes, Europa oriental y Rusia redujeron su proporción de casi 5% a 2,4% a fines de los años ochenta y principios de los noventa. La proporción más pequeña de los países industriales se debe en gran parte a los aumentos en Asia (ver gráfico 3.8). La región de Asia suroriental y Pacífico duplicó su participación a un 1,8% y la proporción del PIB mundial de Asia meridional subió de 1,4% a 2,4%. El mayor aumento ocurrió en Asia nororiental desde mediados de los años ochenta, esencialmente en China, donde la proporción del PIB mundial subió de menos del 1% a alrededor del 5,5%. La proporción en las restantes regiones del *Informe sobre el Desarrollo Mundial* (IDM) permaneció esencialmente invariable a pesar de un aumento en la población considerablemente mayor.⁴³

¿Por qué es importante esto? La importancia del acceso a los mercados

La distribución de la producción económica mundial es importante para las perspectivas de desarrollo de los países debido a la interacción de la *densidad* y la *distancia* a escala global,

Gráfico 3.8 Sólo la proporción de Asia del PIB mundial ha aumentado en forma notable desde 1980

Proporción del PIB mundial de economías en desarrollo y emergentes, dólares de EUA constantes de 2000



Fuentes: Banco Mundial, 2007; Maddison, 2006.

lo que se demuestra por la estrecha relación empírica entre el comercio como impulsor del crecimiento y dos variables que definen el bien conocido modelo comercial de la gravedad: 1) la distancia entre socios comerciales y 2) su tamaño económico medido según el PIB (ver recuadro 3.5). El comercio disminuye con la distancia y aumenta con el PIB, de modo que cualquier país tendrá más comercio con países vecinos y con países que tengan mayor PIB. A pesar de las reducciones en los costos de transporte y comunicaciones, el impacto de reducción del comercio de la distancia aumentó hasta hace alrededor de medio siglo, permaneciendo “misteriosamente” alto desde entonces (ver, por ejemplo, para Brasil en el gráfico 3.9).⁴⁴

Esta evidencia empírica puede estar en desacuerdo con el comercio a larga distancia en rápido crecimiento entre, digamos, China y Estados Unidos o entre Japón y Europa, pero este aumento en el comercio no se debe tanto a las restricciones de los costos comerciales, como lo han sugerido muchos observadores, sino

que es impulsado principalmente por el otro factor de la relación comercial de la gravedad: el producto económico.⁴⁵ El PIB de China ha aumentado en forma drástica, proveyendo la masa económica para exportar bienes a mercados internacionales e importar productos del consumidor, equipos de capital e insumos intermedios. El aumento del comercio, en un proceso de autorrefuerzo, genera economías de escala en la infraestructura comercial y los servicios, tales como puertos eficientes y frecuentes enlaces de embarque de contenedores. Las economías mayores y los países más ricos pueden así superar la fricción de las largas distancias comerciales, teniendo una mayor densidad económica.

Divergencia y luego convergencia

La cambiante distribución geográfica del producto económico mundial refleja la concentración de la masa económica inicialmente en Europa occidental y más tarde en Norteamérica.

Recuadro 3.5 Acceso al mercado e ingresos per cápita

La cuantificación del acceso al mercado (algunas veces llamado el potencial de mercado) no es sólo un asunto de interés teórico. Los estudios empíricos han mostrado el acceso al mercado y los proveedores causan un impacto significativo en el crecimiento y el ingreso. Por ejemplo, reducir a la mitad la distancia de un país de sus socios comerciales se asocia con un aumento de un 25% en el ingreso per cápita, lo que es más del efecto combinado de una localización costera y políticas comerciales abiertas.^a El comercio beneficia a un país, elevando los ingresos de los factores (salarios) a través de los gastos de los socios comerciales en bienes producidos en ese país. El nivel de gastos lo determinan en gran parte el tamaño de la economía del socio comercial (*densidad*) y el acceso físico al mercado, determinado principalmente por la proximidad a los socios comerciales (*distancia*) y el efecto de las fronteras (*división*).^b

Entre 1970 y 2005, la distribución del ingreso per cápita se extendió, reflejando una mayor desigualdad global entre los países: los países pobres tienen ahora menores ingresos relativos a los Estados Unidos (ver gráfico del recuadro). La distribución se mueve también hacia la derecha, implicando que el potencial de mercado está creciendo casi en todas partes como resultado del crecimiento

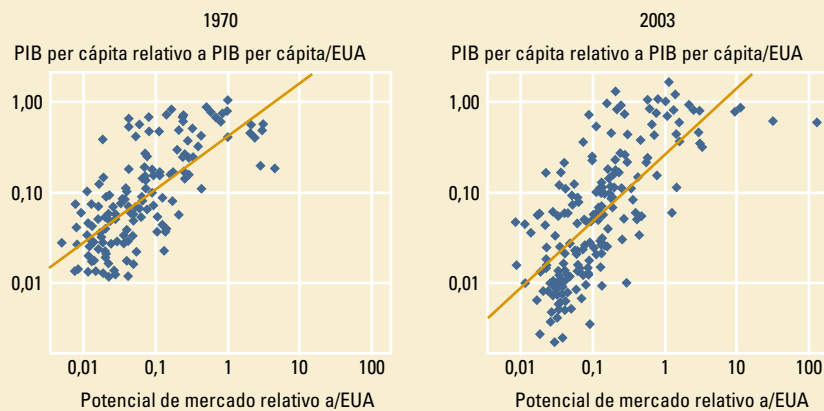
mundial del PIB y su inclinación se acen-túa, de modo que los rendimientos del potencial de mercado van en aumento: la misma cantidad de potencial de mercado adquiere más ingreso per cápita, al menos para algunos países.

Continúa existiendo una gran variación en el PIB per cápita en cualquier potencial de mercado dado. El potencial de mercado de Haití es mayor que el de Nueva Zelanda y su proximidad a los Estados Unidos aumenta su potencial de mercado, lo

que refleja la interacción entre el tamaño económico y la distancia de los mercados. Para cualquier nivel dado, el tamaño de la economía determina cómo puede aprovechar un país el acceso al mercado. Los países ricos, como Australia y Nueva Zelanda, pueden compensar una localización remota ofreciendo un mercado y una capacidad de oferta bastante grandes.

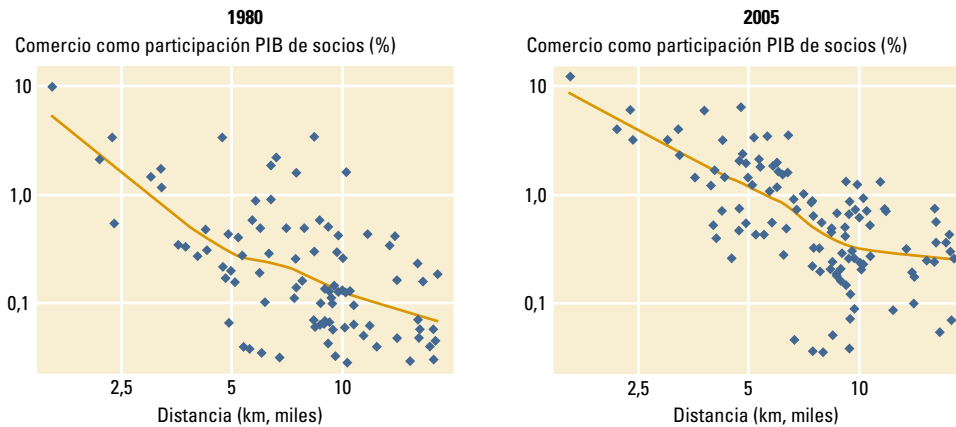
Notas:
a. Redding y Venables, 2004.
b. Ver Mayer, 2008.

El potencial de mercado para los países ha sido más desigual



Fuente: Mayer, 2008 para este Informe.

Gráfico 3.9 Los efectos de la distancia entre Brasil y sus socios comerciales han permanecido altos



Fuente: FMI, 2007.

Más recientemente, ha ocurrido alguna desconcentración cuando, en primer lugar, Japón, y después otras economías de la región de Asia oriental han crecido. China e India reclaman su posición entre los países y regiones de mayor proporción de PIB mundial. El acceso del país a los mercados de insumos y productos influye en la distribución geográfica de niveles absolutos de producto económico. Cuando estas distribuciones cambian, también cambian las perspectivas de las economías nacionales. A su vez éstas influyen en los resultados del desarrollo a nivel de regiones y países, lo que se refleja en los niveles y cambios en el ingreso, la salud y el capital humano. Este capital humano, más a menudo considerado como un insumo que contribuye al desarrollo humano, es también un resultado del desarrollo que aumenta la calidad de vida de los individuos.

A continuación se relacionan tres grandes tendencias:

- Un aumento general en el ingreso y los niveles de vida básicos mundialmente, pero con algunas excepciones importantes.
- Considerable divergencia de ingresos entre los países más ricos y los más pobres, pero alguna convergencia mundial en salud y educación.
- Alguna convergencia dentro de las regiones de más rápido crecimiento.

Mejoras generales

La generación actual, según casi cualquier medida global sumaria de ingreso y bienestar, está en mejores condiciones que cualquier generación anterior de la historia humana. El PIB per cápita en dólares internacionales de 1990 aumentó 10 veces, de alrededor de US\$550 a US\$5.700 en los últimos 500 años, mientras la población creció de 400 millones de habitantes a más de 6.000 millones (cuadro 3.2).⁴⁶ Desde 1820, el

Cuadro 3.2 El PIB per cápita aumentó 10 veces, 1500-1998

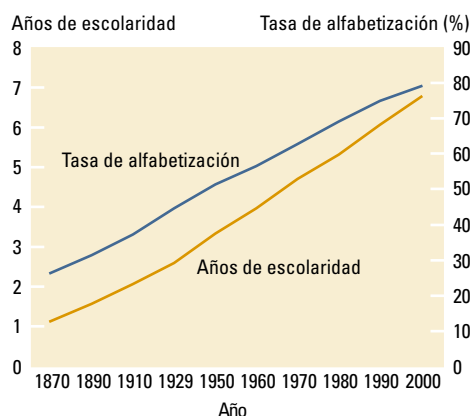
Dólares internacionales de 1990

	1500	1820	1870	1913	1950	1973	1998	1998:1500
Europa occidental	774	1.232	1.974	3.473	4.594	11.534	17.921	23,2
Retoños occidentales	400	1.201	2.431	5.257	9.288	16.172	26.146	65,4
Japón	500	669	737	1.387	1.926	11.439	20.413	40,8
Asia (excluyendo Japón)	572	575	543	640	635	1.231	2.936	5,1
América Latina	416	665	698	1.511	2.554	4.531	5.795	13,9
Europa oriental y antigua Unión Soviética	483	667	917	1.501	2.601	5.729	4.354	9,0
África	400	418	444	585	852	1.365	1.368	3,4
Mundo	565	667	867	1.510	2.114	4.104	5.709	10,1
Diferencias interregional	2:1	3:1	5:1	9:1	15:1	13:1	19:1	

Fuente: Maddison, 2006.

crecimiento del producto ha sido de alrededor de 2,2% anual, acompañado de un aumento considerable en los niveles de vida. La expectativa de vida al nacer aumentó de 26,5 años en 1820 a 32,8 en 1910 y a unos 68 años en 2005.⁴⁷ Sólo en los últimos 35 años la expectativa de vida mundial promedio aumentó en unos 10 años, y una proporción mucho mayor de la población mundial tiene ya acceso a la educación básica. En 1870, el promedio de años de escolaridad era 1,1 años y la tasa de alfabetización de adultos de 25,5%.⁴⁸ Para 1929, la escolaridad aumentó a 2,5 años y para 2000 a 6,7; la alfabetización a 43,8% y después a 78,3% (ver gráfico 3.10).

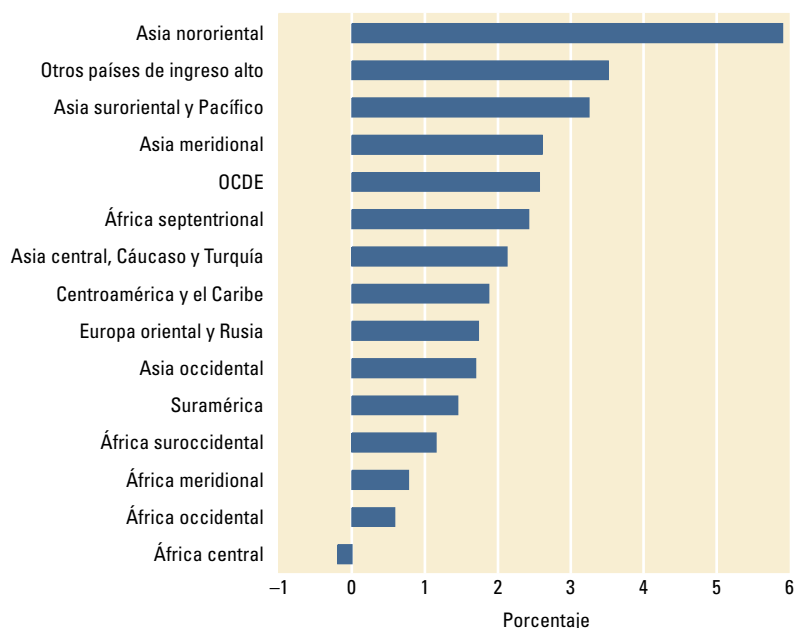
Gráfico 3.10 Los resultados en la educación mundial promedio han aumentado, 1870-2000



Fuente: Morrison y Murtin, 2005.

Gráfico 3.11 Asia oriental es la única región que alcanza a los países de ingreso alto

Tasa anual promedio de crecimiento del PIB per cápita, 1960-2006



Fuente: Banco Mundial, 2007j.

Divergencia considerable entre los países más ricos y los más pobres

En los últimos 500 años el producto per cápita aumentó 40 veces en Japón y 65 veces en Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos (ver cuadro 3.2).⁴⁹ En África sólo aumentó tres veces y en Asia, excluido Japón, cinco veces. Las diferencias entre las regiones más pobres y más ricas aumentaron, de un factor de 2 en 1500 y 5 en 1870, a casi 20 a finales del siglo XX. Durante los dos últimos siglos, el coeficiente Gini de desigualdad aumentó 30%. La desigualdad en ingresos per cápita entre los ciudadanos del mundo aumentó un 60%, según el índice Theil, principalmente por la divergencia de ingresos entre los países que dentro de ellos.⁵⁰

La historia principal es la de un enorme aumento en los ingresos per cápita en Europa y sus retoños y más recientemente en Asia oriental. Este aumento empezó con Japón, cuyo PIB per cápita aumentó 10 veces desde 1950, seguido de China, la República de Corea, Taiwán (China) y los países de Asia suroriental. El PIB per cápita en China, aunque todavía bajo en términos absolutos, creció a 8,4% anual entre 1990 y 2005. En el extremo inferior de la distribución de ingresos, el PIB total en la región de África central aumentó tres veces entre 1960 y 2006, en comparación con un aumento de 30 veces en Asia nororiental (ver gráfico 3.11). Con un crecimiento de la población sobrepasando el crecimiento económico, los ingresos per cápita en África central cayeron 8% en precios constantes. Los ingresos en los países más pobres del mundo, en su mayoría carentes de costas y muchos en África, hogar de los “mil millones del fondo” de la población mundial, declinaron un 5% durante los años noventa.⁵¹

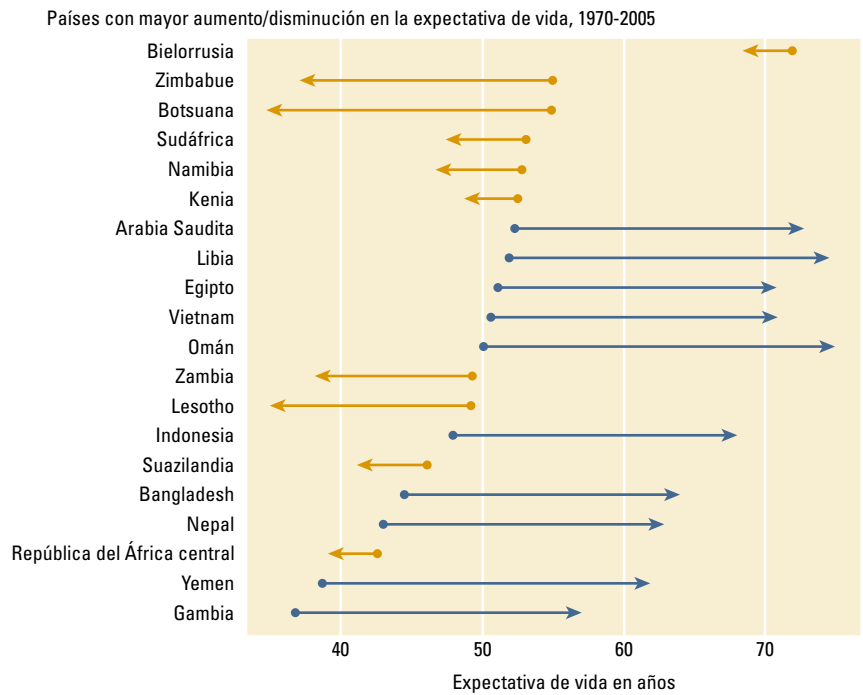
Entre 1960 y fines de los años ochenta, casi todos los países del mundo mostraron aumento continuo en la expectativa de vida al nacer.⁵² En Asia meridional aumentó de 42 años a 60 y en África septentrional de 47 años a 65. La excepción fue África subsahariana. Hasta fines de los años ochenta, la expectativa de vida aumentó lentamente en África occidental, central y oriental y ligeramente más de prisa en África meridional, donde aumentó de 46 años a unos 60. Sin embargo, desde entonces, la epidemia de VIH/SIDA ha causado un gran aumento en la mortalidad, llevando la expectativa de vida en África meridional a por debajo de su nivel de 1960. En África central y oriental, la expectativa de vida ha bajado en forma menos dramática, África occidental contuvo la epidemia y tuvo solamente una ligera reducción en la tasa de mejora. Nueve de los 10 países que presentan las peores tendencias están en África subsaha-

riana, y la mayor parte de ellos están en África meridional o suroriental (ver gráfico 3.12).

A semejanza de la expectativa de vida, la desigualdad global en el acceso a la educación cayó en forma abrupta, de un coeficiente Gini para años de escolaridad de 0,79 en 1870 a 0,39 en 2000.⁵³ La alta desigualdad en el siglo XIX fue debida principalmente a la educación primaria casi universal en Europa occidental y sus retoños. Otras regiones mundiales empezaron a expandir la educación mucho después y la desigualdad disminuyó en forma considerable después de 1930, al expandirse la educación primaria en muchos países en desarrollo.⁵⁴ Entre 1960 y 2000, los años de escolaridad en la población en edad laboral aumentaron en todas las regiones y grupos de ingreso (ver gráfico 3.13).⁵⁵ La razón de educación promedio más alta a más baja, ponderada por la población, cayó de 9,7 años a 3,1.⁵⁶ Estas mejoras han sido bastante uniformes en todas las regiones, de manera que la diferencia entre la región de razón más alta y la de razón más baja ha permanecido esencialmente constante. Debido a que los países más pobres empiezan desde un nivel mucho más bajo, su mejora porcentual es mucho mayor, lo que sugiere una eventual convergencia.

Los países vecinos pueden proporcionar vínculos, efectos y complementariedades económicas de beneficio mutuo que permiten que grupos completos de países incrementen sus ingresos. Si eso aumenta las tasas de creci-

Gráfico 3.12 La expectativa de vida ha aumentado, excepto en África y la antigua Unión Soviética

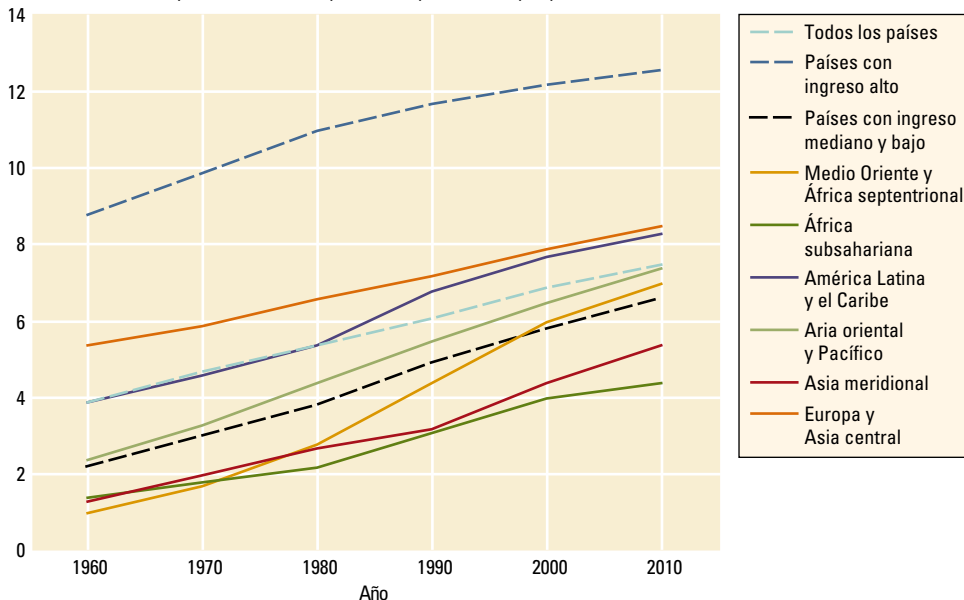


Fuente: Banco Mundial, 2007j.

miento en los países pobres, el desempeño económico debería converger a través del tiempo. ¿Alcanzarán eventualmente los países pobres a los ricos? Los economistas del crecimiento

Gráfico 3.13 La educación se ha igualado desde los años ochenta

Escolaridad entre 15 y 46 años de edad (promedios ponderados por población)



Fuente: Cohen y Soto, 2007.

prestaron al interrogante considerable atención a fines del decenio de 1980 y en el de 1990,⁵⁷ quienes produjeron herramientas y técnicas para analizar la convergencia entre los países mundialmente en los últimos cinco decenios (ver gráfico 3.14). Hay aún alguna indicación de divergencia, aunque la tendencia es débil. Dentro de las regiones mundiales, la evidencia está mucho más diferenciada.

La integración regional y la dinámica temporal le dan importancia al estudio de la convergencia. En primer lugar, las fortunas económicas se forman por lo que hacen los países vecinos, y la integración económica exitosa –superando divisiones– puede impulsar a los países débiles hacia ingresos que no pueden lograr aisladamente. Se esperaría mayor convergencia

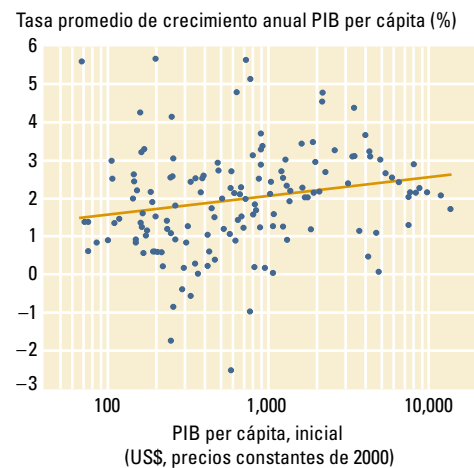
en regiones que se han integrado. En segundo lugar, en regiones de rápido crecimiento, hay inicialmente divergencia cuando las principales economías regionales despegan, pero más tarde hay convergencia cuando los países pobres se benefician con los efectos del crecimiento y empiezan a progresar con el tiempo.

En Asia oriental, la región de más rápido crecimiento en los últimos años, la convergencia siguió a la divergencia inicial. De 1950 a 1970, los ingresos divergieron agudamente, cuando primero Japón y después Hong Kong, China, y Singapur, crecieron a tasas muy altas (ver gráfico 3.15). En los años setenta, otros países se unieron al club de los de rápido crecimiento, notablemente la República de Corea y Taiwán, China. Entre 1976 y 1992, lo que parecía una divergencia moderada representó realmente dos grupos de países en rutas de convergencia separadas pero estrechamente ligadas (ver gráfico 3.16). En general, esto llevó a una fuerte convergencia regional, cuando la variación entre los PIB per cápita de los países –aunque todavía grande– cayó a niveles que no se veían desde 1960. Esta convergencia tiene mucho que ver con las políticas de mercado de China y Vietnam, como también con una mezcla especial de integración económica regional contra el telón de fondo de la globalización.

Las regiones muestran pocos signos de convergencia donde el crecimiento ha sido pausado y la integración regional limitada, como en Asia occidental y Europa oriental (ver gráfico 3.17). Asia occidental incluye países de riqueza en recursos, con poblaciones grandes y pequeñas, y también países pobres, tales como Jordania. Bajos niveles de comercio internacional indican bajos niveles de integración. Europa oriental muestra poca variación en el

Gráfico 3.14 Los ingresos per cápita han experimentado una ligera divergencia, 1950-2006

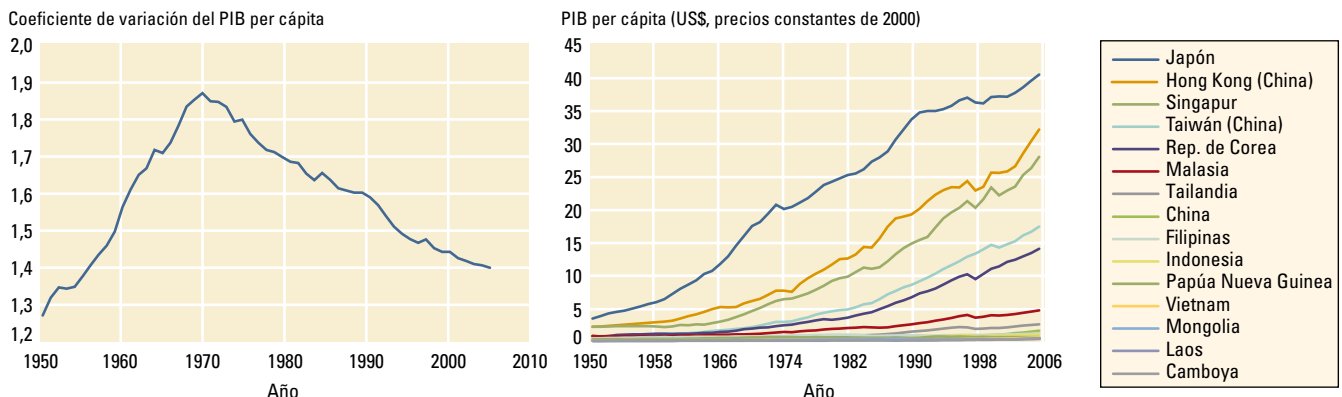
Países con población de menos de 1 millón de habitantes



Fuente: Banco Mundial, 2007j; Maddison, 2006.

Gráfico 3.15 El patrón general en Asia oriental es de convergencia, 1950-2006

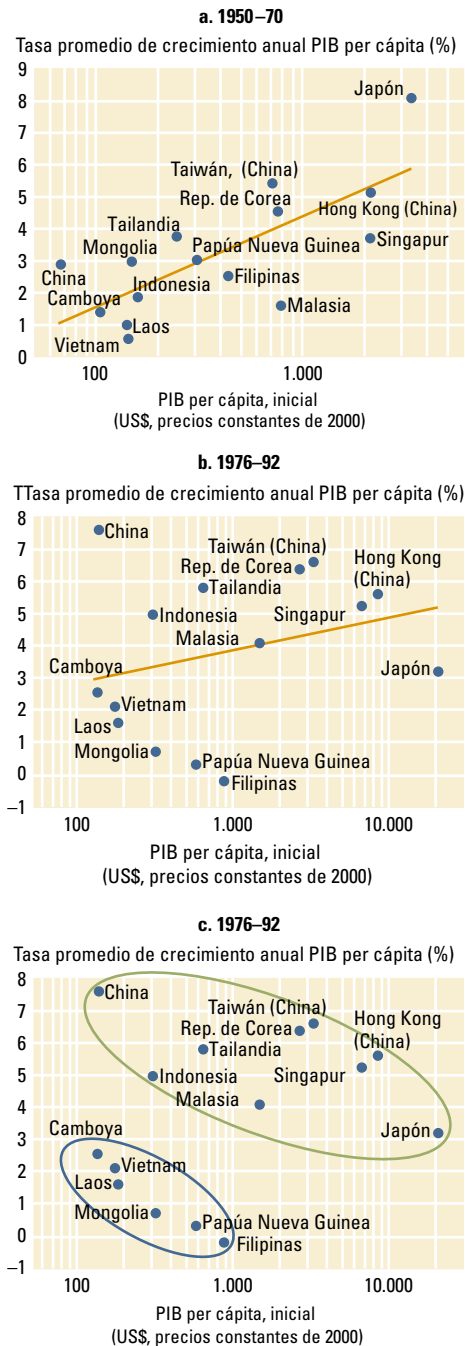
Países con población inferior a 1 millón de habitantes, coeficiente de variación y crecimiento del PIB per cápita



Fuente: Banco Mundial, 2007j; Maddison, 2006.

Gráfico 3.16 La experiencia del crecimiento de Asia oriental tuvo dos fases diferentes

Países con población inferior a 1 millón de habitantes, en 1950-70 versus 1976-92



Fuente: Banco Mundial, 2007b; Maddison, 2006.

ingreso per cápita hasta más o menos 1990.⁵⁸ Tras la desintegración de la Unión Soviética y la caída del Muro de Berlín, los ingresos per cápita cayeron drásticamente en algunos países y moderadamente en otros. Esta divergencia se vio reforzada cuando los países más occiden-

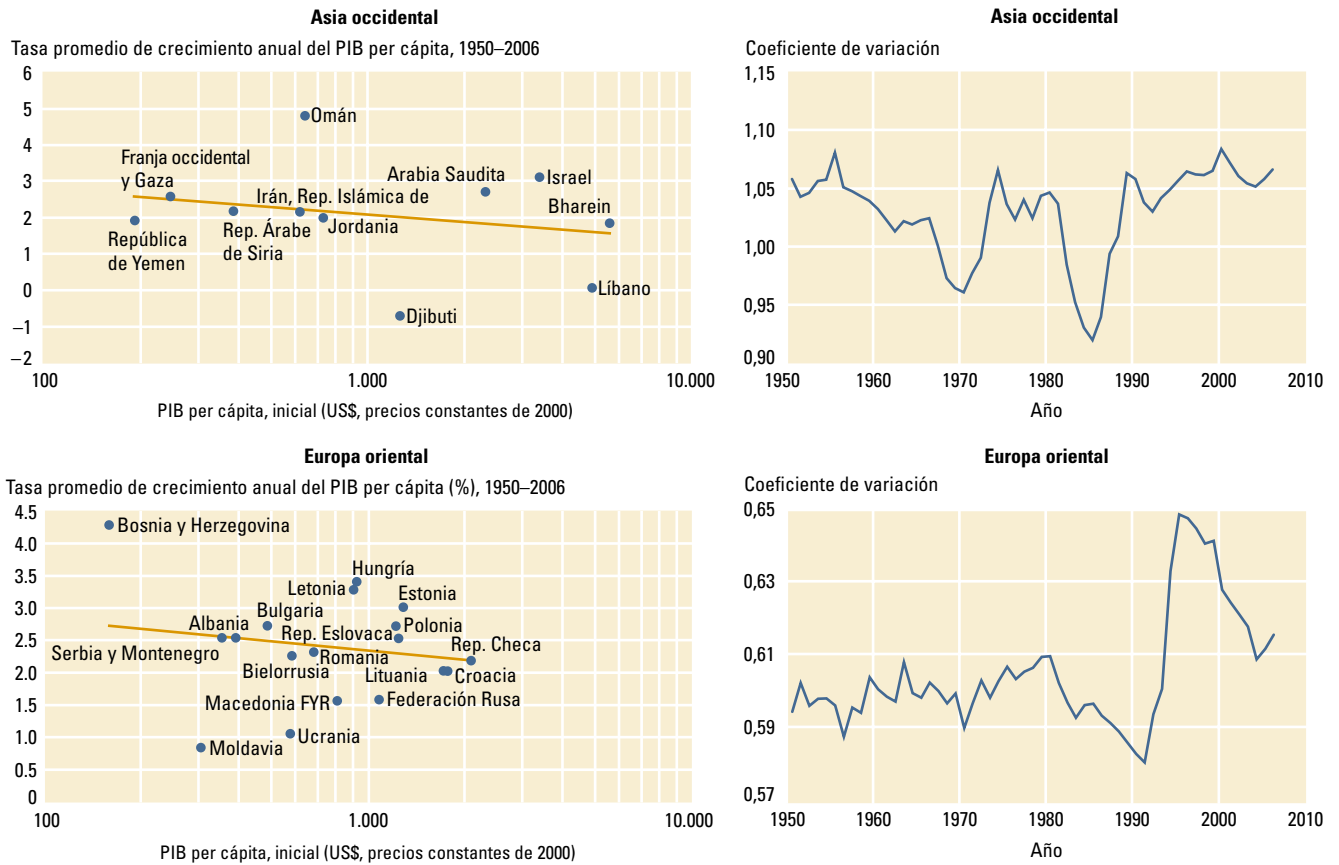
tales reorientaron su vínculo económico hacia Europa occidental, eventualmente haciendo parte de la Unión Europea. Bielorrusia e inicialmente Ucrania, en contraste, mantuvieron vínculos estrechos con la Federación Rusa, que sólo recientemente empezó a beneficiarse del crecimiento económico impulsado por los recursos naturales.

Las economías de más al sur de la región de América Latina y el Caribe experimentaron un crecimiento relativamente bajo y una convergencia limitada (*ver* recuadro 3.6). En el extremo Norte, en 1994, México ingresó al primer acuerdo importante de libre comercio regional que incluye tanto países industriales como en desarrollo. El North American Free Trade Agreement (Nafta, Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica) eliminó los aranceles a la mayoría de los productos comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México. Desde entonces la evidencia ilustra tres puntos sobre los procesos de integración regional formal.⁵⁹

- La integración formal tuvo muchos años de preparación, integración informal gradual y cambios en las políticas internas. México redujo en forma unilateral las barreras comerciales e implementó cambios regulatorios mucho antes de entrar en efecto el acuerdo.
- El acuerdo condujo a grandes aumentos en el comercio y los flujos de la inversión extranjera directa (IED). El análisis económico sugiere que, sin el Nafta, las exportaciones globales de México habrían sido un 50% menores y su IED un 40% menor. Esto contribuyó probablemente a una reducción significativa de la pobreza y a un crecimiento del ingreso. El PIB per cápita en 2002 puede haber sido hasta un 4% menor sin el Nafta.
- A pesar de los impactos positivos en la economía mexicana, el acuerdo no ha producido convergencia rápida en los ingresos (*ver* gráfico 3.18). México ha evitado importantes crisis económicas, lo que sugiere una mayor estabilidad que puede tener efectos significativos en el bienestar.⁶⁰ Pero su desempeño en relación con la economía de Estados Unidos no sido muy distinto del de varias otras economías latinoamericanas.

Las grandes diferencias en producto económico probablemente seguirán siendo significativas durante algún tiempo. De hecho, estimados de una convergencia continua sugieren que los ingresos mexicanos sólo llegarán a más o menos la mitad de los de Estados Unidos. Entre las principales razones, están las diferencias significativas en la calidad de las

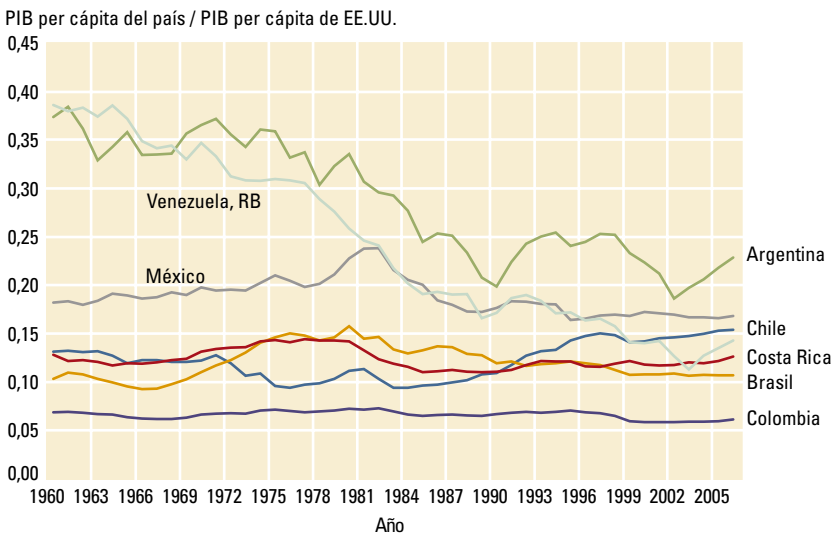
Gráfico 3.17 Asia occidental y Europa oriental tienen poca integración y poca convergencia



Fuente: Banco Mundial, 2007; Maddison, 2006.

Gráfico 3.18 México y otros países de América Latina y el Caribe no se han venido retrasando más con respecto a los Estados Unidos

PIB per cápita de las mayores economías latinoamericanas en relación con los niveles de EUA



Fuente: Banco Mundial, 2007; Maddison, 2006.

instituciones internas, en la dinámica innovadora de las empresas y en las destrezas de la fuerza laboral, todas las cuales se beneficiarán de una integración más estrecha con los vecinos del Norte de México, pero el proceso tomará considerable tiempo.

Geografía, globalización y desarrollo

Cuatro aspectos principales explican la persistente concentración regional de riqueza económica en los últimos siglos, con nuevos países o regiones entrando sólo ocasionalmente a la categoría de ricos. Primero, la geografía física ha ayudado a algunos países a enriquecerse inicialmente, pero continúa manteniendo en desventaja a otros. Segundo, las fuerzas de la geografía económica –empezando de una ventaja inicial tal como innovación técnica durante la Revolución Industrial– facilitó las economías de la aglomeración y reforzó la concentración de la actividad económica. Tercero, los efectos regionales aumentaron la actividad económica en otros países dentro de una región,

Recuadro 3.6 La vecindad es importante: Cono Sur versus Europa meridional

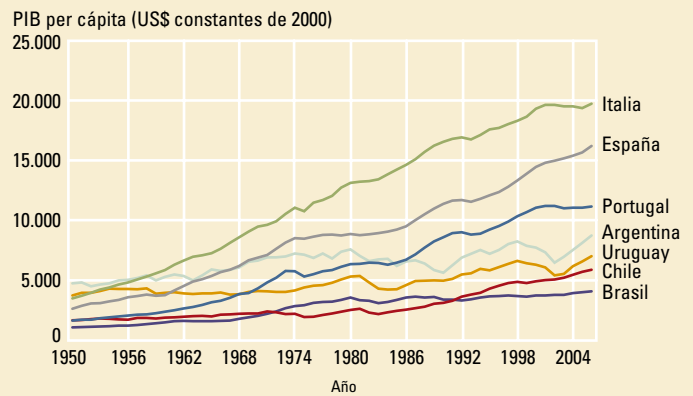
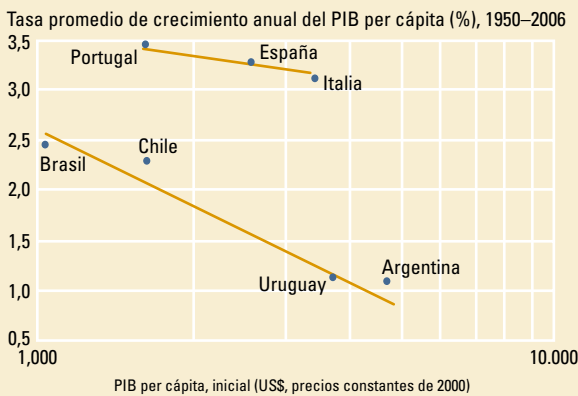
Hace medio siglo, los países del Cono Sur de Suramérica –Argentina, Brasil, Chile y Uruguay– tenían ingresos per cápita semejantes o mayores que los de los tres países europeos con los cuales tenían fuertes vínculos culturales: Italia, Portugal y España.⁹ Desde entonces, los dos grupos han seguido distintas rutas de crecimiento. En la mayor parte de este período, los países del Cono Sur, salvo Chile, siguieron políticas proteccionistas similares. Entre 1950 y 2006 el PIB per cápita de los cuatro países creció a un promedio de 1,7% anual.

La dinámica económica en Europa meridional se desarrolló en forma distinta. Italia fue uno de los miembros fundadores de la Comunidad Europea y Portugal y España se adhirieron en 1986 después de surgir de un largo período de regímenes autoritarios. Desde menores niveles, crecieron a más de 3% anual, superando de lejos a América Latina. Mientras los ingresos convergieron en ambas regiones, lo hicieron más rápidamente en Europa occidental en alrededor de 1% anual, que en Suramérica a 0,3%. Italia, Portugal

y España se beneficiaron de los efectos del crecimiento regional, la proximidad a los mercados grandes y las políticas de cohesión dentro de un solo mercado integrado de Europa occidental. En el Cono Sur la integración regional fue lenta y la integración con mercados ricos en el hemisferio occidental fue pasada por alto durante largos períodos.

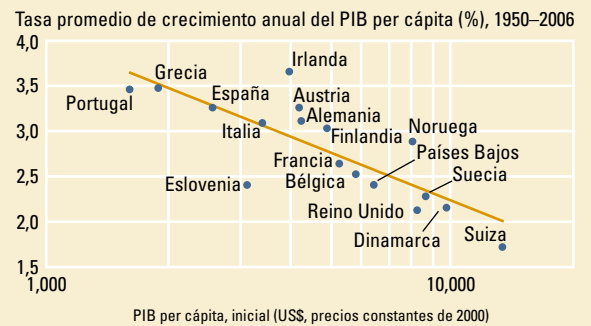
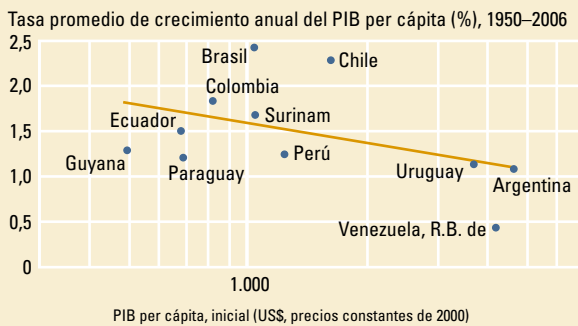
Fuente: Equipo del IDM 2009.
a. Lucas Jr., 2007.

Las fortunas económicas de América Latina y “Europa Latina” han sido divergentes (ingreso per cápita, 1950-2006)



Fuente: Banco Mundial, 2007j; Maddison, 2006.

La convergencia en Suramérica ha sido moderada; en Europa ha sido fuerte



Fuente: Banco Mundial, 2007j; Maddison, 2006.

incrementando adicionalmente la escala y el radio de acción de la producción económica. Cuarto, surgieron regiones completamente nuevas de concentración económica –como respuesta a la congestión y un desplazamiento en las regiones establecidas de las manufacturas a los servicios, “liberando” oportunidades de manufactura en otras partes. ¿Qué implica esto

para las perspectivas de las regiones retrasadas del mundo hoy?

¿Qué tan importante es la geografía hoy?

Geografía de primera naturaleza. La riqueza física influye las perspectivas de desarrollo

de los países. Por ejemplo, la intensificación agrícola en zonas de riqueza agroecológica genera excedentes que pueden desplazarse hacia usos más productivos, pero estos activos no están distribuidos de manera uniforme. Como Landes (1998) expresa: “La naturaleza, como la vida, es injusta y desigual en sus favores”. Los investigadores han hallado una fuerte correlación entre el producto económico y las características geográficas. Una regresión simple de la densidad del producto (PIB por kilómetro cuadrado) sobre variables geográficas –temperatura media anual, precipitación media anual, elevación media, “aspereza” del terreno, categorías del suelo y distancia de la costa– captura el 91% de la variabilidad en la densidad de la producción económica.⁶¹ Un análisis similar explica el 20% de la diferencia en el producto per cápita entre África tropical y las regiones industriales y el 12% de la diferencia entre África tropical y otras regiones tropicales. El clima interactúa también con otros factores, tales como las enfermedades. Las enfermedades vectoriales golpean en desproporción a los países tropicales, reduciendo la productividad. Se estima que la malaria causa aproximadamente 1 millón de muertes y más de 200 millones de cuadros clínicos en los africanos cada año.⁶² Otros factores puramente geográficos –tales como la carencia de litorales, que recorta en medio punto porcentual el crecimiento anual del PIB, o la localización remota– se discutieron anteriormente.

¿Esto significa que la geografía dicta el destino de los países? No. La geografía física ayuda a explicar las diferencias iniciales en el crecimiento y algo de la variación en los resultados económicos. Pero con suficientes recursos puede superarse la mayoría de estas restricciones y así son una causa inmediata y no una causa última del subdesarrollo. Por ejemplo, los altos niveles de malaria pueden ser tanto un síntoma de pobreza persistente como una causa (ver recuadro 3.7) y constituyen un motivo de preocupación grave en las intervenciones para el desarrollo, pero son insuficientes para explicar los patrones mundiales de riqueza económica o predecir el futuro crecimiento potencial por sí mismas.

Geografía de segunda naturaleza. Una explicación alternativa pero complementaria de los patrones de desarrollo global muestra cómo las pequeñas diferencias iniciales entre los países y regiones (por ejemplo, los recursos naturales) pueden generar, con el tiempo, grandes desigualdades. Una cuestión central en el desarrollo económico es la de cuánto del crecimiento se debe a diferencias en acumulación de capital físico y cuánto a la eficiencia de uso de

esos factores.⁶³ La evidencia de un número creciente de estudios confirma que sólo los niveles de acumulación de capital son insuficientes para explicar las diferencias de crecimiento e ingreso entre los países. En cambio, la productividad total de los factores (PTF) –con qué eficiencia se combinan los factores de producción– tiende a explicar mejor las diferencias en crecimiento e ingreso entre los países.⁶⁴

Sin embargo, la PTF es un concepto vago que incorpora varios aspectos de la producción económica. En forma más general, se relaciona con una mejor tecnología para combinar insumos para la generación de productos o servicios, lo que lleva a reducciones de costos y así a una mejor competitividad.

Las complementariedades, los efectos y las economías de escala explican también las diferencias en la PTF. Geográficamente, estas externalidades implican beneficios para los productores que se localizan cerca unos de otros. En combinación con economías de escala que favorecen mayores unidades de producción, la concentración de actividades económicas aumenta a través de las escalas geográficas. El crecimiento económico europeo durante la era moderna se inició con la revolución industrial, que generó avances tecnológicos importantes. El mejoramiento de la tecnología y el crecimiento de la población reforzaron economías de escala que condujeron a la concentración de centros de industrialización. Estos centros atrajeron trabajadores y nuevas empresas, iniciando un proceso de autorrefuerzo que llevó aun a una mayor concentración.

El desarrollo es transmisible, tendiendo a difundirse en las regiones. Aunque los centros de crecimiento pueden empezar dentro de zonas específicas de un país –el cinturón industrial en el Noroeste de Inglaterra o los pueblos de fábricas en Nueva Inglaterra– los centros dinámicos tienden a difundirse. A nivel internacional, el crecimiento se extiende a los estados vecinos, generando centros de crecimiento regional. Con suficiente apertura e interacción entre los países, los mecanismos para difundir el crecimiento son efectos tecnológicos e incrementan la especialización, separando los procesos de producción. Esto hace más probable que parte de la demanda de productos intermedios sea satisfecha por países vecinos, lo que puede expandir en gran parte el comercio, que a su vez produce economías de escala y profundos aumentos en la productividad económica. Los mayores agrupamientos de trabajo y capital y el mayor tamaño del mercado que surgen por el mejoramiento gradual de los vínculos del transporte pueden llevar a un despegue rápido de una economía regional.⁶⁵

Recuadro 3.7 *La influencia de la geografía de primera naturaleza: ¿Es posible erradicar la malaria?*

Las especies de Plasmodia que causan la malaria humana muy probablemente alcanzaron su propagación máxima global en 1900. Desde ese tiempo las zonas afectadas se han reducido en forma progresiva mediante una combinación, variable regionalmente, de mejoramiento de las condiciones humanas y de control deliberado. El mapa del recuadro muestra la diferencia entre el grado más amplio de la hipótesis de la distribución de todos los tipos de malaria humana alrededor de 1900^a y los límites contemporáneos del *Plasmodium falciparum*,^b la forma importante de malaria humana más severa clínica y epidemiológicamente hablando, en 2007. Las antiguas zonas de concentración de malaria (en gris oscuro) se ubican en las latitudes de extremas temperaturas de la distribución ancestral del parásito, tanto en el hemisferio norte como en el sur.

Los investigadores han documentado la fuerte correlación inversa entre la prosperidad económica de las naciones y su carga contemporánea de malaria.^c Los países más ricos tienen menos malaria y los más pobres más. Este trabajo documenta también los muchos mecanismos, desde individuales hasta macroeconómicos, por los cuales la malaria contribuye a la pobreza. ¿Y si se eliminara la restricción

de la malaria? ¿Es posible erradicarla? La pregunta no ha sido contestada satisfactoriamente hasta el momento a escala mundial.^d

Pero sí es posible empezar a atender este problema. En el mapa del recuadro, se clasifica el riesgo como estable si se registra más de 0,1 caso por 1.000 habitantes cada año, inestable si la cifra es menor y cero si no se han registrado casos en los tres años más recientes de registros. Al superponerse sobre una superficie de población para 2007,^e se encontró que 2.370 millones de personas vivían en zonas con riesgo (de cualquier clase) de transmisión de *P. falciparum*. En el mundo, casi 1.000 millones de personas vivían en condiciones de riesgo de malaria inestable o extremadamente bajo. Las condiciones de bajo riesgo son usuales en las Américas y en Asia meridional y oriental, pero son también comunes en África.

La eliminación de la malaria es epidemiológicamente factible para los 1.000 millones con riesgo de transmisión de malaria inestable. La factibilidad epidemiológica se determinó con referencia a la experiencia histórica durante el programa de erradicación mundial de la malaria, e infiriendo, mediante modelado, que podía interrumpirse la transmisión tomando bednets tratados

con insecticidas a escala.^f Existen muchas razones en muchas regiones de por qué la eliminación puede no ser sólo un asunto de factibilidad epidemiológica. La inestabilidad política y la accesibilidad geográfica son ejemplos obvios, pero éstos son obstáculos operativos y no técnicos.

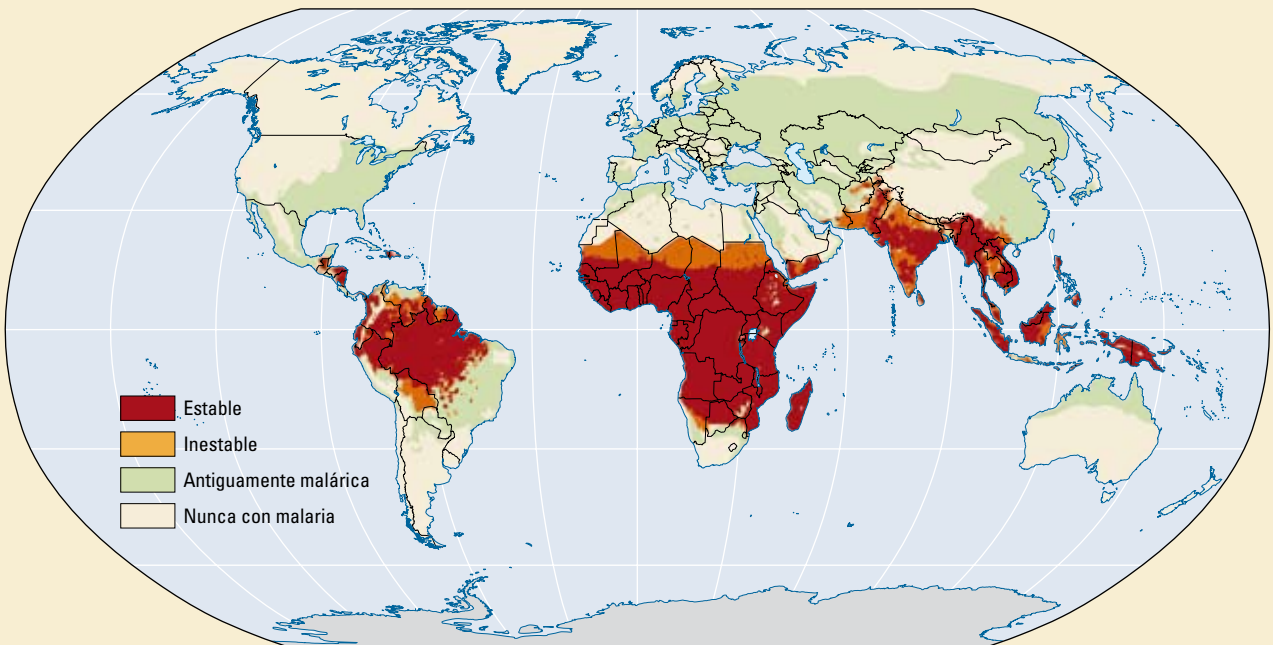
¿Qué puede hacerse con los 1.370 millones de personas que sufren de riesgo estable? La evidencia inicial sugiere que una fracción sustancial de los afectados vive en zonas de muy baja prevalencia.^g Mediante una investigación detallada con modelos matemáticos podría estimarse el impacto de la variedad existente de intervenciones. Al combinarse con un análisis detallado de datos sobre la eficiencia de las intervenciones históricas podría obtenerse un conocimiento apreciable. Estos enfoques contribuirán a determinar si la malaria es erradicable y, de serlo, en qué marco de tiempo y con qué recursos.

Fuente: Contribución de Simon Hay, David L. Smith y Robert W. Snow.

Notas:

- a. Hay y otros 2004; Lysenko y Semashko 1968.
- b. Guerra y otros 2008.
- c. Sachs y Malaney 2002.
- d. Roberts y Enserink 2007.
- e. Balk, Deichmann y otros 2006.
- f. Hay, Smith y Snow, de próxima publicación.
- g. Guerra 2008

Las zonas actualmente prósperas que antiguamente eran maláricas



Fuente: Malaria Atlas Project (MAP), Kenyan Medical Research Institute y Universidad de Oxford.

Surgen nuevas regiones de crecimiento y riqueza cuando el crecimiento en una región central ha alcanzado un punto en el que la congestión y los mayores salarios alientan a los empresarios a buscar nuevas localizaciones para la producción en regiones cercanas. Esto sucedió en Europa occidental, cuando las empresas reasignaron la capacidad de producción a los países de Europa central y oriental, y en Norteamérica, cuando México atrajo inversión en capacidad manufacturera para los mercados de Canadá y Estados Unidos. Este modelo de contagio de construcción de regiones sugeriría que toda la actividad económica permanece dentro de una zona contigua en expansión, pero no es así.

Bajo algunas condiciones, el crecimiento económico puede llevar a una región completamente nueva.⁶⁶ La localización de este nuevo centro de manufactura global depende de muchos factores, que incluyen el tamaño del mercado, los costos comerciales y de transacciones, la dotación inicial de capital físico y humano y la competencia de otras regiones de crecimiento potencial. Este modelo de un salto concuerda con el surgimiento de Asia oriental como centro global inicialmente para la producción intensiva en mano de obra, y después para la producción más avanzada tecnológicamente. Hace medio siglo, Japón habría parecido una fuente improbable de productos electrónicos y del consumidor baratos para el mercado de Estados Unidos, dada la distancia entre los dos países. Pero el embarque por contenedores y el primer despliegue en gran escala de contenedores durante la guerra de Vietnam, en los años sesenta, permitió a los productores japoneses ser competitivos en los mercados estadounidenses y más tarde en los europeos.⁶⁷ La República de Corea y Taiwán (China) siguieron los pasos de los japoneses y las inversiones en manufacturas se difundieron de allí al Asia suroriental, en particular a Malasia y Tailandia y, luego, después de la liberación económica, a China.

¿Qué aprendemos de todo esto?

El tamaño es muy importante. Para generar economías de escala, debe contarse con una cierta población y una masa económica. En Europa, durante la Revolución Industrial, una población relativamente grande y concentrada proveyó tanto la mano de obra que producía las manufacturas como el mercado que las consumía. Norteamérica, al pasar de los recursos naturales a la industria, tuvo una gran población a lo largo de su costa este, que creció rápidamente con la inmigración de Europa y otras regiones. Asia

oriental tiene una vasta población, actuando primero Japón y después China como motores del crecimiento de la producción en la región. Cada región se benefició de un mercado interno grande, pero gran parte de la producción se destinó pronto a la exportación dentro de la región y al resto del mundo.

Pocos países han cambiado su fortuna económica con base en exportaciones de bienes básicos primarios solamente. Botsuana, un país escasamente poblado con gran riqueza mineral y buenas políticas, es una excepción. Los recursos minerales bien administrados ayudan a generar capital que puede invertirse en otros sectores, pero pocos países han realizado esto con éxito. La agricultura –importante para la subsistencia, la generación de ingreso rural y para regiones específicas de un país– no puede por sí sola elevar a los países pobres a la categoría de ingreso mediano o alto. Las actividades rurales son de escala demasiado pequeña para generar suficientes excedentes para la exportación, o, en casos en los que la producción agrícola tenga la escala suficiente, sólo beneficia a unos pocos terratenientes o negocios del agro. El pronunciamiento sobre los servicios todavía no se ha hecho, pero es improbable que los países pobres tengan suficientes trabajadores de cuello blanco, calificados para generar efectos de crecimiento de base amplia. India tiene un gran sector de servicios orientados a la exportación, pero emplea sólo unos 560.000 de sus más de 1.000 millones de habitantes, la mayoría en tareas de apoyo al cliente de rendimiento más bien constante y de oficinas de operaciones.⁶⁸

Retazos industriales importantes. Cada región del mundo exitosa ha hecho, en algún punto, ganancias significativas y de base amplia con manufacturas básicas intensivas en mano de obra. Este proceso llevó inicialmente a una diversificación de la producción al irse enriqueciendo los países e ir demandando los consumidores más variedades. Al expandirse la economía de estas regiones, la producción y el empleo en los países individuales empezaron a especializarse en lo que hacían mejor, ocasionando así redes interconectadas de producción, comerciando bienes intermedios entre los países de la región. Este punto es al que han llegado China y algunas otras economías de la “segunda ola” de Asia oriental. En Europa y otras regiones que se industrializaron más tarde, la proporción de las manufacturas en la economía ha caído con bastante rapidez, quedando sólo manufacturas de alta especialización, tales como herramientas máquina o equipos de tecnologías de información (TI). En estos países, el sector de los servicios, inclusive la investigación y el diseño de productos que se

manufacturan en otro lugar, representa ahora la mayor proporción, por mucho, de empleo y producto económico.

La apertura ayuda mucho, pero debe introducirse con cuidado. Cada una de las regiones exitosas actuales desarrolló inicialmente su sector productivo detrás de un muro sustantivo de aranceles y otros tipos de protecciones. Sólo al madurar su economía y ser más dependiente de los insumos y mercados regionales para sus productos, abrieron gradualmente sus fronteras y se integraron regional y mundialmente. El surgimiento de redes de producción interconectadas que cruzan fronteras internacionales dentro de cada región requirió mayor coordinación y cooperación entre los países, no sólo para el comercio de bienes y servicios, sino también para fijar y acordar estándares y regulaciones comunes.

El proceso prosiguió en forma distinta en cada región, más formalmente dentro de Europa, donde la integración política y económica de la Unión Europea reemplazó una serie de parches de acuerdos bilaterales entre un número más bien grande de países (ver recuadro 3.8). En contraste, Asia oriental ha creado redes de producción empresarial estrechamente vinculadas con un protocolo relativamente poco formal. La integración inicial en Norteamérica se facilitó mucho por el antecedente compartido del idioma y cultural entre Canadá y Estados Unidos. La adhesión relativamente reciente de México ha eliminado algunas divisiones entre las economías de ingresos per cápita muy diferentes.

La apertura y la integración son más provechosas para los países pequeños y sin litorales cuyo acceso a los mercados mundiales depende de los países vecinos. El pequeño tamaño de Luxemburgo no es importante porque está muy integrado a la economía europea, y así opera más como una ciudad especializada de un país grande. El hecho de que Suiza no tenga litorales no ha restringido el desarrollo de sus sectores manufactureros y de servicios altamente especializados, y se puede conectar a los mercados mundiales por aire o a través de los países vecinos y éstos son destinos significativos para sus productos. La integración ha capacitado a los dos países para beneficiarse de la especialización y las economías de escala que de otra manera sólo podrían lograr países mucho mayores.

Para facilitar la integración, las regiones industriales invirtieron mucho en infraestructura física que promueve el comercio interregional. Inicialmente, el transporte marítimo y fluvial fue más importante para la exportación de productos manufacturados, son necesarios

Recuadro 3.8 *La integración toma largo tiempo y sus beneficios no vienen enseguida*

En Europa, después de la difusión de la moderna tecnología industrial y la expansión de los vínculos comerciales a principios del siglo XIX, fueron necesarios más de 100 años para que empezaran los procesos de integración formal en los años cincuenta. Aun entonces, los intentos se limitaron a acuerdos sobre temas económicos de enfoque estrecho entre seis países. Gradualmente se expandieron a áreas adicionales de cooperación, tales como aduanas y energía nuclear. Fueron necesarios 16 años para que los acuerdos se consolidaran en la Comunidad Europea en 1967. La asociación se expandió con lentitud, adhiriéndose tres países cada decenio entre 1970 y 2000, y finalmente la adición de 12 países de Europa oriental y central en 2007. Así como la Coal and Steel Community inicial formalizó lazos económicos y culturales establecidos por largo tiempo entre los países integrantes, cada expansión posterior siguió un largo período de interacción más estrecha entre los países miembros y los aspirantes a miembros.

La integración formal, *de jure*, siguió así a la *de facto*, proveyendo un marco y una estructura para profundizar las relaciones ya estrechas. Este proceso gradual permitió a las instituciones desarrollarse y le dio a los mercados laboral, financiero y de productos tiempo para prepararse para ajustes posiblemente ásperos, en particular para los países recién adheridos con economías mucho más pequeñas. Bulgaria y Rumania, que se adhirieron en 2007, agregaron un 8,6% a la superficie terrestre de la UE y un 6,3% a su población, pero solamente un 1% a su PIB.^a De tal modo que la convergencia de los resultados económicos y sociales de los países integrantes también tomará más tiempo. Por eso, evaluar los beneficios de la integración requiere así un largo horizonte de tiempo, pues la mayor movilidad laboral, la inversión en capital público y privado y otros cambios aceleran el crecimiento en los países integrantes retrasados.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota:
a. Unión Europea, 2007.

buenos puertos marítimos y fluviales. Más recientemente, los procesos de producción interrelacionados requieren una disponibilidad más oportuna de productos intermedios, lo que ha desplazado una mayor proporción del comercio a las carreteras, ferrocarriles y aeronaves.

Diferencias para los países que se desarrollan hoy

¿Son diferentes las condiciones de hoy, o se trata sólo de una fase recurrente de globalización similar a la de hace 100 años? De hecho, los mercados de bienes y factores pueden no estar más vinculados hoy de lo que estaban hace un siglo. Tal vez están más integrados para el comercio, no más integrados para el capital y menos integrados para el trabajo.⁶⁹ Entonces, ¿cómo pueden las regiones y países retrasados unirse al grupo de las regiones avanzadas? ¿Deben esperar su turno, o existen formas de que escapen de un determinismo geográfico?

Algunas diferencias claras en la fase actual de globalización y desarrollo económico se relacionan con la dinámica de la geografía económica y las divisiones persistentes entre los países. Primero, la escala y la velocidad de

la integración económica en los decenios recientes no ha tenido precedentes. La liberación económica en China e India, como también en Rusia y Suramérica, agrega enormes cantidades de trabajadores no calificados a la capacidad de producción global. En muchas formas esto es un resurgimiento de esas regiones (Asia representaba casi el 60% del PIB mundial ya desde principios del siglo XIX).

China e India, debido al enorme tamaño de sus mercados internos, son esencialmente regiones mundiales en sí mismas. Sin divisiones internas formales se benefician de las economías de escala y ofrecen el incentivo para que los inversionistas y socios superen sus significativas barreras externas, las amplias fronteras del mapa con que se inició este capítulo (*ver* mapa 3.2). Los países pequeños no poseen este lujo y, en cambio, deben aprender a administrar con mayor rapidez sus fronteras para alcanzar la integración económica con sus vecinos, a fin de lograr una escala de producción competitiva y globalmente tener acceso a los mercados mundiales. Los países y regiones que hagan esto más rápidamente tendrán una ventaja, pero no será fácil. Al proporcionar un vasto acervo de mano de obra no calificada –y relativamente poco capital humano o físico– los países como China e India absorberán nueva capacidad manufacturera por un largo tiempo. Estos tipos de actividades son precisamente los que pueden suministrar una ruta hacia los ingresos medianos para los países más pobres. China demuestra también los beneficios de su ascenso económico para sus vecinos. Casi todos los países de Asia oriental tienen excedentes comerciales, algunas veces significativos, con China en la mayor parte de los sectores de manufactura.

Segundo, ha habido una fragmentación sin precedentes de los procesos de producción, que incluye no sólo la división dentro de las empresas de las fases de manufactura en varios lugares, sino, lo que es más importante, el comercio dentro de la industria de componentes y servicios cada vez más especializados, algunas veces a distancias muy grandes. Los avances en las tecnologías de comunicaciones facilitan estas complejas redes de compradores y proveedores. Aunque integrada en los mercados mundiales, la producción tiende a concentrarse regionalmente. Para los países pequeños esto

puede representar tanto una amenaza como una oportunidad. La amenaza es que los países más pequeños con infraestructura deficiente y pocas destrezas continúen por fuera de las redes comerciales mundiales. La oportunidad es que, mientras la concentración espacial continúe siendo beneficiosa para la producción, aumentar la especialización permite la concentración y las economías de escala dentro de subsectores en los que aun los pequeños participantes pueden abrirse un nicho.

En 1999, el entonces primer ministro de India, Atal Behari Vajpayee, comentó sobre algunos de los mismos temas que han sido el tema del presente capítulo: “Podemos cambiar la historia, pero no la geografía. Podemos cambiar a nuestros amigos, pero no a nuestros vecinos”.⁷⁰ ¿Tiene razón? En algún nivel, ciertamente. Los países no pueden sencillamente hacer maletas y mudarse a un mejor barrio en la forma como lo hacen los individuos. Pero en un sentido económico y político, los países pueden cambiar de barrio. Japón y Estados Unidos superaron profundas divisiones de historia y geografía para ser vecinos cercanos, desarrollando extensos vínculos de transporte y aumentando la interdependencia económica. México y Turquía están cambiando su vecindad, reorientando los vínculos económicos de sus tradicionales patios culturales a países más prósperos económicamente en otra parte de su vecindad. La integración europea terminó con siglos de divisiones y guerras recurrentes. Desde diciembre de 2007, el viaje de la portuguesa Algarbe a Estonia es posible sin presentar identificación ni una sola vez.

Muchas regiones mundiales continúan encontrando divisiones significativas. Pero este Informe muestra que los países pueden mejorar sus fortunas económicas, cambiando su vecindad virtual y prácticamente, lo que depende, más que de cualquier otra cosa, de estas dos: primero, deben superar las limitaciones y barreras de la geografía, desarrollando estrechos vínculos comerciales y de transporte con mercados y fuentes de inversión en las regiones ricas emergentes del mundo (*ver* capítulo 6). Y segundo, deben buscar la fuerza en los números mediante el “adelgazamiento” de sus fronteras y la integración de sus economías con su vecindad física (*ver* capítulo 9).



Superar la división en Europa occidental

Llegará el día en que tú, Francia, tú, Rusia y tú, Alemania, todas naciones del continente, sin perder sus cualidades distintivas y su gloriosa individualidad, surgirán como una unidad superior y constituirán una fraternidad europea.

–Víctor Hugo, discurso en el Congreso Internacional de la Paz de 1849.

Víctor Hugo fue objeto de burlas cuando pronunció estas palabras, igual que lo fueron varios de sus predecesores que propusieron la integración europea. Fue necesaria la catástrofe de dos guerras mundiales para que la gente tomara en serio la idea y los gobiernos se alistaran para el cambio radical. La escala de devastación y miseria es la clave para entender el impulso hacia la integración: además del horrible número de víctimas, la guerra causó un enorme daño económico. La guerra le costó a Alemania e Italia cuatro décadas o más de crecimiento y colocó los productos internos brutos (PIB) de Austria y Francia de regreso a los niveles que tenían en el siglo XIX.¹

Superar la división y sus dramáticas consecuencias fue el objetivo de los dirigentes europeos después de la Segunda Guerra Mundial. El nacionalismo destructivo –y su dimensión económica, el proteccionismo– fueron de hecho culpados por el desastre. Así, se consideró la integración

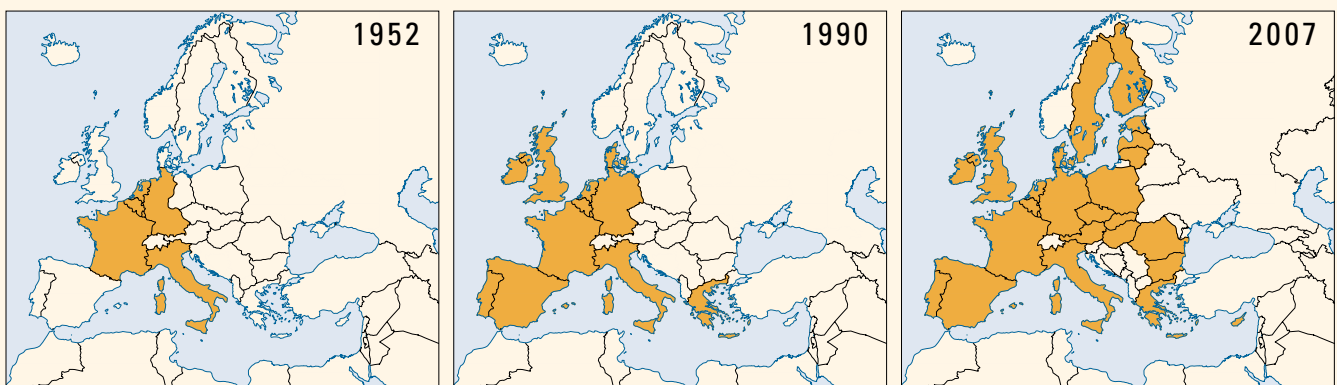
económica como la mejor forma de evitar otra guerra. Que se consiguiera a través de medios pacíficos y con el principal objetivo de mantener la paz fue –y continúa siendo– un esfuerzo único y, en este aspecto, la integración europea constituye un clarísimo éxito. Sin embargo, no estaba claro en los años cuarenta y cincuenta que esta visión de “Paz mediante la Integración” tendría éxito, en particular porque llegaba al mismo tiempo que la división de la Guerra Fría entre el Este y el Oeste.

Bajo la presión de los Estados Unidos, 13 países europeos crearon la Organización para la Cooperación Económica Europea (OEEC) en 1948, para implementar el Plan Marshall. Su mandato fue reducir las barreras comerciales, en particular las restricciones de las cuotas. En los primeros años de la posguerra, Europa era una economía gobernada por los aranceles y las cuotas, y la eliminación de esas barreras comerciales fomentó el crecimiento rápido del comercio. Entre 1950 y 1958, las exportaciones de

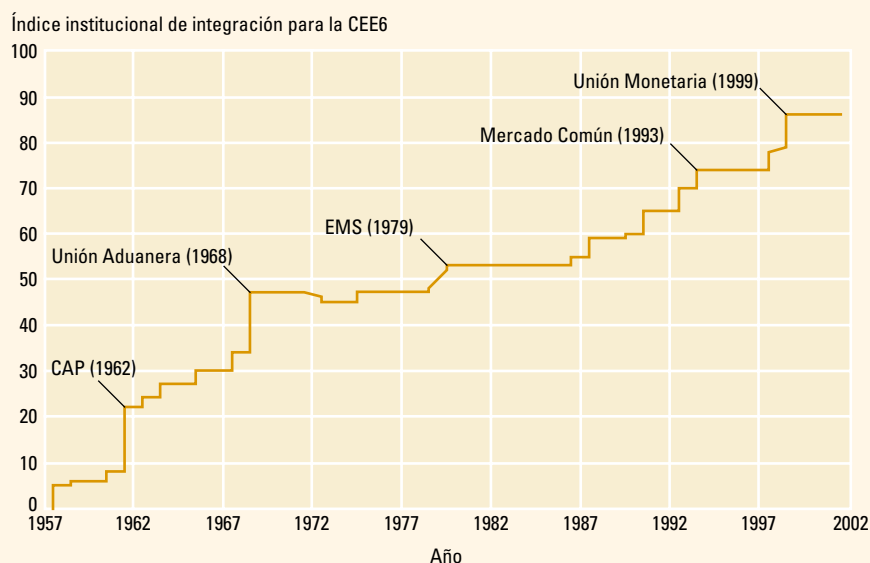
productos manufacturados crecieron casi un 20% al año en Alemania Occidental, 9,2% en Italia y 3,8% en Francia. Adicionalmente, el crecimiento anual del PIB fue de 7,8% en Alemania Occidental, 5% en Italia y 4,4% en Francia. La correlación no es causalidad y la reconstrucción constituyó un motor fuerte del crecimiento. Pero el crecimiento rápido cuando se liberaba el comercio europeo estaba cambiando las mentes de los gobiernos europeos. La integración europea no fue sólo un proyecto político; también tenía sentido económicamente.

La Comunidad Europea del Carbón y el Acero (ECSC) fue iniciada por Francia y Alemania, que invitaron a otras naciones a situar estos dos sectores bajo autoridad supranacional. El proyecto fue tanto político como económico, pues aplicó una supranacionalidad sobre dos sectores considerados estratégicos por razones económicas y militares. Bélgica, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos se unieron al proyecto en

Mapa G2.1 La división en Europa occidental se ha disipado gradualmente
Etapas de integración económica



Fuente: Equipo del IDM 2009.

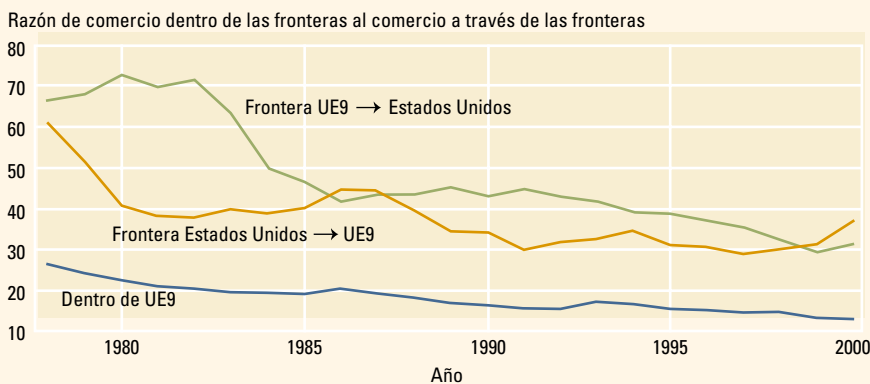
Gráfico G2.1 La escalinata del éxito

Fuente: Equipo del IDM 2009.

1951, y estos seis países constituirían la fuerza impulsora tras la integración europea (ver mapa G2.1). La ECSC mostró que la cooperación económica era más factible que la política o la militar.

El Tratado de Roma en 1957 creó los seis países de la Comunidad Económica Europea (CEE), y el movimiento comprometió a los seis a una integración económica sin precedentes. No sólo se eliminarían los aranceles al comercio intra-CEE y se establecería un arancel externo común mediante una unión aduanera, sino que también una zona económica unificada promovería la libre movilidad del

trabajo, el libre comercio de los servicios y varias políticas comunes. Este grado de integración económica no era factible sin una profunda integración política. Así, en retrospectiva, “utilizar la economía como un caballo de Troya para la integración política funcionó de una manera hermosa”.² Como “guardianes del Tratado”, la Corte y la Comisión Europea controlarían a los países (en especial Francia al regresar De Gaulle al poder) que rechazaran el nivel de supranacionalidad que implicaba el Tratado. Sin embargo, de 1966 a 1986, la profunda integración que prometía el Tratado de Roma quedó atascada (ver

Gráfico G2.2 Los efectos de frontera entre la Unión Europea y los Estados Unidos siguen siendo más del doble que dentro de la Unión Europea

Fuente: Fontagné, Mayer y Zignago, 2005.

Nota: El efecto de frontera es el inverso del volumen de comercio dentro de las fronteras naturales al volumen a través de las fronteras.

gráfico G2.1). Los europeos empezaron a erigir barreras en forma de regulaciones y normas técnicas, fragmentando los mercados, lo que fue una reacción clásica de las industrias que hacen lobby para defender sus ingresos.

La Single European Act (1986) relanzó el proceso de profundizar la integración económica; fue lo más llamativo habida cuenta de la lenta desintegración durante los años setenta. Al hacer énfasis en la movilidad del capital, la Single Act fue también responsable parcialmente del nacimiento de la Unión Monetaria Europea (EMU). De hecho, la tasa de cambio fijo del Sistema Monetario Europeo implicaba, con la libre movilidad del capital, la pérdida de la soberanía monetaria. Esto hizo que la EMU tuviera mejor aceptación políticamente para los países comprometidos a las tasas de cambio fijas.

Superar la división significa reducir el impacto de las fronteras en los flujos comerciales. ¿Ha sido así en la Unión Europea (UE)? Una forma de responder la pregunta es comparar el volumen de comercio dentro de las fronteras con el volumen de comercio bilateral de los países. La razón entre ambos es el “efecto de frontera”. Fontagné, Mayer y Zignago (2005) lo hicieron para los UE9, los seis fundadores más Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido. El efecto de frontera para el comercio reportado intra-UE cayó de alrededor de 24 a fines de los años setenta, a 13 a fines de los noventa, un aumento sustancial en la integración (ver gráfico G2.2) sin par en el mundo. El efecto de frontera entre la UE9 y los Estados Unidos, aunque disminuyendo en forma rápida durante el período, sigue siendo más del doble que dentro de la UE. Las fronteras en ésta se han hecho más estrechas, pero no han desaparecido. El proceso de integración regional europea se ha difundido y, al profundizarse y expandirse la UE, aumentó el costo del tratamiento discriminatorio (la implicación natural de cualquier proceso de integración regional) para los de fuera, creando una “dinámica de regionalismo tipo dominó”.³ Aun los países europeos que más apreciaban su soberanía solicitaron la afiliación. Que la UE, con su supranacionalidad sin par, continúe siendo tan atractiva para los de fuera constituye una evidencia de éxito perdurable.

Contribución de Philippe Martin.

PARTE 2

CONFIGURAR LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA



En la última generación se ha venido gestando una lenta revolución en el pensamiento económico, ocasionada por el reconocimiento de imperfecciones del mercado generalizadas, tales como los rendimientos crecientes a escala, las externalidades y la causación acumulada. Una nueva forma de pensamiento ha transformado el análisis clásico de la organización industrial, el crecimiento económico y el comercio internacional que ha presentado lo que al principio eran controvertidas, pero generalmente aceptadas, implicaciones para el progreso de los países en desarrollo. La segunda parte del Informe ilustra la interacción entre las economías de escala, la movilidad de los factores y los costos de transporte, para explicar las fuerzas formidables que configuran la transformación espacial descrita en la primera parte. Los capítulos 4, 5 y 6 son las paradas de un tour del “cuarto de máquinas”, cada uno enfocando una faceta diferente de las interacciones entre aglomeración, migración y especialización.

Economías de escala y aglomeración



El ejemplo más célebre en economía es quizás el más simple. En la primera página de *La riqueza de las naciones*, publicado en 1776, Adam Smith escribió sobre los beneficios de la división del trabajo para la elaboración de alfileres. Un solo trabajador no calificado sin máquinas podía hacer menos de 20 alfileres por día, pero en una fábrica de alfileres que visitó Smith, 10 trabajadores, que se dividieron entre ellos las 18 operaciones implicadas en la elaboración de un alfiler, producían 48.000 alfileres por día. En lugar de esforzarse para producir unos cuantos alfileres al día, cada trabajador estaba produciendo casi 5.000. Más adelante en la obra clásica de Smith se presentan dos cualificadores importantes: 1) las ganancias de dividir el trabajo están limitadas por el tamaño del mercado, y 2) no todas las actividades presentan rendimientos crecientes a escala.

La capacidad de transportar productos amplía el mercado y por eso las ciudades se ubican cerca de sistemas de transporte naturales y eficientes, los ríos. Los lugares favorecidos con esta infraestructura natural a menudo presentan un buen desempeño económico, mientras otros lugares tienen que aguardar su momento. Como escribió Smith:

En África no hay ninguna de esas ensenadas, como las de los mares Báltico y Adriático en Europa y los mares Mediterráneo y Euxine en Europa y Asia, y los golfos de Arabia, Persia, India, Bengala y Siam, en Asia, para realizar comercio marítimo a las partes interiores de ese gran continente, y los grandes ríos de África están a tan gran distancia uno de otro como para dar ocasión a cualquier navegación interior considerable.¹

Además, no todas las actividades presentan economías de escala y algunas no necesitan grandes mercados para prosperar. El cultivo de

subsistencia es una de esas ocupaciones que se lleva a cabo en forma fructífera en las aldeas. Pero ocupaciones tales como la producción manufacturera y el comercio sólo pueden efectuarse en asentamientos mayores, porque requieren acceso tanto a trabajadores como a clientes.

No obstante las advertencias, los beneficios de producir grandes cantidades en una sola planta o lugar han aumentado al bajar los costos del transporte en los dos siglos transcurridos desde que Smith visitó la fábrica de alfileres. Quienes dudan del impresionante potencial de las economías de escala y de cómo el acceso a los mercados mundiales ayuda a explotarlos deberían visitar Dongguan, una ciudad a mitad de camino entre Guangzhou y Shenzhen, en China suroriental. Hasta los años ochenta era una colección de aldeas durmientes en el delta del río Pearl en China. Desde entonces se ha ido de bruce al mundo de los rendimientos crecientes (ver recuadro 4.1). Cada año, millones de personas del mundo en desarrollo ingresan a este nuevo reino y las implicaciones, para ellos y para los autores de las políticas, no son nada menos que revolucionarias.

Este capítulo resume la experiencia de los empresarios en los dos últimos siglos en la explotación de las economías de escala en la producción. Se centra en las “economías de la aglomeración”, cuya explotación requiere ubicarse en zonas densamente pobladas por otros productores. Luego proporciona una breve sinopsis de alrededor de dos décadas de trabajo de economistas que han procurado comprender estas economías de escala, trabajo que ha reducido la desconexión entre la investigación y el mundo real y que produce valiosas perspectivas de políticas. Por último, se evalúa si los autores de las políticas del mundo en desarrollo han venido aprendiendo de esta experiencia y análisis.

Recuadro 4.1 Economías de escala en un mundo casi irreal: la historia de Dongguan, China

En 1978, lo que hoy es la ciudad de Dongguan en la provincia china de Guangdong, no era sino una colección de aldeas y pueblos pequeños dispersos en 2.500 kilómetros cuadrados a lo largo del río Pearl, a medio camino entre Guangzhou al norte y Shenzhen y Hong Kong, China, al sur. La población de la zona de unos 400.000 habitantes dependía de la pesca y la agricultura y –aunque no era la más pobre de China– no era especialmente próspera.

Hoy Dongguan tiene unos 7 millones de habitantes, de los cuales más de 5 millones son inmigrantes que trabajan en las miles de fábricas que manchan la ciudad, produciendo en serie una amplia variedad de productos en volúmenes tan enormes que recientes recuentos en los medios le han asignado a Dongguan el mote de “la fábrica del mundo”. La economía de Dongguan ha crecido a más de 20% anual desde 1980 y en 2004 su producto interno bruto (PIB) fue de unos US\$ 14.000 millones, mayor que el de Islandia. Si se incluyen sólo los residentes urbanos registrados (como en las estadísticas oficiales), el PIB per cápita de US\$9.000 en 2004 la convirtió en la ciudad más rica de China. Aun si se incluye la población flotante de trabajadores inmigrantes de la ciudad, su PIB per cápita en 2004 era todavía de más

de US\$2.000. El desarrollo de Dongguan desde los años setenta y particularmente en la última década, ejemplifica (quizás en forma exagerada) las fuerzas económicas que conforman las economías de ingreso mediano de Asia oriental (ver cuadro adelante).

Indudablemente, la ubicación y los precios favorables de los factores espolearon el temprano crecimiento de Dongguan. Durante la primera década y media después de empezar las reformas en China, empresas medianas y pequeñas de Hong Kong, China y Taiwán, China, fueron atraídas a Dongguan por la abundante oferta de tierra y la mano de obra de bajo costo, y por su proximidad a Guangzhou y a Hong Kong, China. A pesar de estos factores, el rápido crecimiento de Dongguan en los años noventa puede entenderse mejor por medio de las *economías de escala*, sea en la producción de bienes intermedios o de productos diferenciados, y de los *efectos de aglomeración* dentro de las industrias y entre ellas. En combinación con reducciones en los costos de transporte y las mejoras logísticas, el progreso tecnológico demuestra que tales efectos han surgido como características importantes de la producción mundial.

Las economías de escala internas son obvias. En 2005, una sola planta en Don-

gguan manufacturaba más del 30% de las cabezas de grabación magnética utilizadas en los discos duros en todo el mundo. Otra producía el 60% de los dispositivos de aprendizaje electrónico que se venden en Estados Unidos. Una tercera producía casi 30 millones de teléfonos celulares, más que suficientes para proveer uno para cada hombre, mujer y niño de Perú o la República Bolivariana de Venezuela.

La aglomeración, o economías de escala externas, es igualmente notoria. Los efectos del conocimiento y los menores costos de logística provenientes de ubicarse cerca de los proveedores de insumos y los comerciantes de exportaciones, han producido polos industriales mundialmente importantes de tejidos de lana, calzado, muebles y juguetes. Pero el polo que ha dominado el paisaje industrial de Dongguan desde mediados de los años noventa es el de componentes de equipos de telecomunicaciones, electrónica y computadores. De las partes y componentes utilizados en manufacturas y procesos de computadores personales, el 95% proviene de la ciudad de Dongguan y, para varios productos, las fábricas de Dongguan representan más del 40% de la producción mundial.

Contribución de Shubham Chaudhuri.
Fuente: Gill y Kharas, 2007.

Dongguan en cifras

Crecimiento promedio anual del PIB, 1980-2005 (%)	22,0	PIB (US\$ miles de millones)	14,2
Población: residentes registrados (millones)	1,6	Población, total estimado (millones)	7,0
PIB por residente registrado (US\$)	8.999	PIB per cápita (US\$)	2.070
Exportaciones (US\$ miles de millones)	35,2	Importaciones (US\$ miles de millones)	29,3
Rentas del gobierno (US\$ miles de millones)	1,0	Gastos del gobierno (US\$ miles de millones)	1,2
Consumo de electricidad (miles de millones de kWh)	35,2	Consumo de agua (miles de millones de pies cúbicos)	1,5

Indicadores de impacto ambiental

Emissiones de dióxido de sulfuro (miles de toneladas)	199,4	Residuos de agua industrial (millones de toneladas)	225
Emissiones de dióxido de sulfuro que cumplen las normas (%)	92,9	Descarga de agua industrial que cumple con las normas (%)	90,1
Residuos sólidos industriales (miles de toneladas)	28,6	Residuos sólidos industriales que cumple con las normas (%)	86,5

Participación en el mercado global en 2002 de los componentes de computadores y electrónicos manufacturados en Dongguan (%)

Cabezas magnéticas, cajas de computadores	40	Escáneres y minimotores	20
Placas enchapadas en cobre y unidades de discos	30	Teclados	16
Capacitores AC y transformadores <i>fly-back</i>	25	Placas base	15

Fuente: Gobierno de Dongguan, 2005.

Los hallazgos principales del capítulo son los siguientes:

- **Las economías en desarrollo están entrando a un nuevo dominio de aglomeración.** Un siglo de experiencia indica que cuando los países se desarrollan pasando de la producción agrícola a la industrial y luego a la orientada a los servicios, las empresas y trabajadores dejan atrás no sólo sus aldeas y sus ocupaciones agrarias, sino también un mundo en el que la escala no es tan importante. Cada vez en mayor cantidad ingresan a asentamientos más grandes y más densos, pero también a un mundo en el que la escala es importante, donde la producción y distribución disfrutan de las economías de escala, especialmente aquellas asociadas con los lugares. La proximidad importa más no sólo por el acceso a los mercados de bienes y servicios, sino también por el acceso a las ideas.
- **Un portafolio de lugares es necesario para el crecimiento económico.** La investigación en los últimos 25 años indica que las distintas formas de asentamiento humano facilitan las economías de aglomeración para diferentes formas de producción. Una generalización algo muy simplificada (pero no del todo incorrecta) sería que los pueblos de mercado facilitan las economías de escala en el mercadeo y distribución de los productos agrícolas, las ciudades de tamaño intermedio proveen economías de ubicación para las industrias manufactureras y las grandes ciudades proveen diversas facilidades y fomentan la innovación en los negocios, el gobierno y los servicios educativos.
- **Los gobiernos a menudo han juzgado mal la potencia de las fuerzas del mercado.** Muchos gobiernos perciben a las ciudades como construcciones del Estado, para ser manejadas y manipuladas de modo que sirvan algún objetivo social. Sin embargo, en realidad, las ciudades y los pueblos, lo mismo que las empresas y las parcelas, son criaturas del mercado. Así como las empresas y las parcelas entregan productos finales e intermedios, los pueblos y las ciudades entregan economías de aglomeración a productores y trabajadores. De modo que es un buen consejo para los administradores de las ciudades que aprendan qué hace su ciudad, y ayudarla a hacerlo mejor, en lugar de intentar cambiar el curso del destino de su ciudad. Los planeadores y los autores de políticas deberían ver su papel como administradores prudentes de un portafolio de lugares, a fin de obtener el máximo posible de las economías de aglomeración.

Cuadro 4.1 Una docena de economías de escala

Tipo de economía de escala			Ejemplo	
Interna	1. Pecuniaria		Capacidad de comprar insumos intermedios con descuentos por volumen.	
	Tecnológica	2. Tecnológica estática	Costos promedio decrecientes debido a costos fijos de operar planta.	
		3. Tecnológica dinámica	Aprender a operar una planta con más eficiencia a través del tiempo.	
Externa o aglomeración	Localización	Estática	4. "De compras"	Compradores atraídos a lugares con muchos vendedores.
			5. Especialización "Adam Smith"	El <i>outsourcing</i> permite tanto a los proveedores de insumo secundarios como a las empresas primarias beneficiarse por ganancias en la productividad debido a la especialización.
		6. Agrupamiento de trabajo "Marshall"	Trabajadores con destrezas específicas de cada industria son atraídos al lugar de mayor concentración. ^a	
		Dinámica	7. Aprender haciendo "Marshall-Arrow-Romer"	Reducciones en costos que surgen de la actividad productiva repetida y continua con el tiempo y que tienen efectos entre empresas en el mismo lugar.
	Urbanización	Estática	8. Innovación "Jane Jacobs"	Mientras más se hacen distintas cosas localmente, más oportunidad hay de observar y adaptar ideas de otros.
			9. Agrupamiento de trabajo "Marshall"	Los trabajadores de una industria llevan innovaciones a las empresas de otras industrias; similar al no. 6 pero los beneficios surgen de la diversidad de industrias en una ubicación.
			10. División del trabajo "Adam Smith"	Similar al no. 5, con la diferencia de que se hace posible la división del trabajo por la existencia de muchas industrias compradoras distintas en el mismo lugar.
		Dinámica	11. Crecimiento endógeno "Romer"	A mayor mercado, mayores los beneficios; entre más atractiva la ubicación para las empresas, más trabajos habrá, mayor será el mercado, etc.
	12. Aglomeración "pura"		Distribución de los costos fijos de infraestructura entre mayor número de contribuyentes; surgen diseconomías por la congestión y la contaminación.	

Fuente: Adaptado de Kilkeny, 2006.

Nota: a. Para una formalización, ver Krugman, 1991a.

En este capítulo se discuten, en términos generales, las implicaciones de la experiencia y el análisis para rediseñar estrategias de urbanización en el mundo en desarrollo. En el capítulo 7 se continúa esta tarea de cambiar la forma del debate sobre estrategias urbanas.

Guía para las economías de escala

Los beneficios de aumentar la escala pueden ser internos o externos a una empresa o parcela individual. Las economías externas son sinónimo de “economías de aglomeración”, que incluyen los beneficios de la ubicación (estar cerca de otros productores del mismo bien o servicio) y la urbanización (estar cerca de otros productores de una amplia variedad de bienes y servicios). Las externalidades del consumo se asocian también con la aglomeración, pero no han sido bien estudiadas aún en la literatura.² Así, este capítulo trata sobre las economías de escala relacionadas con la producción (ver cuadro 4.1).³

- Las *economías internas* surgen del mayor tamaño de una planta para explotar en mejor forma los costos fijos (ver numerales 1 a 3 del cuadro 4.1). Una planta de acero más grande puede obtener descuentos por volúmenes de sus proveedores –que implican costos fijos de transporte y comercio– y obtener los beneficios de dividir el trabajo dentro de la empresa.
- Las *economías de ubicación* surgen de un mayor número de empresas en la misma industria y el mismo lugar (ver numerales 4 a 7 del cuadro 4.1). La proximidad espacial ayuda porque el acceso inmediato a los competidores en el mismo sector permite a las empresas mantenerse al corriente con la información del mercado al negociar con clientes y proveedores.⁴ Las empresas de polos industriales pueden además compartir un grupo mayor y más confiable de mano de obra especializada.
- Las *economías de urbanización* surgen de un mayor número de industrias distintas en el mismo lugar (números 8 a 11 del cuadro 4.1). Una empresa de consultoría en administración puede beneficiarse por ubicarse cerca de las escuelas de negocios, proveedores de servicios financieros y manufactureros.

Las economías de aglomeración no dependen sólo del tamaño (una gran ciudad o industria), sino también de interacciones urbanas. Tradicionalmente se clasifican como economías de ubicación que surgen de inte-

Recuadro 4.2 *Compartir, concordar y aprender*

Hay tres razones que explican por qué las empresas de una industria particular se ubican a menudo cerca unas de otras. La concentración geográfica ayuda a:

- **Compartir.** Ampliar el mercado para los proveedores de insumos, permitiéndoles explotar economías internas de escala en la producción (los costos promedio disminuyen al aumentar la escala de producción). Estos insumos compartidos permiten también a los proveedores el suministro de bienes y servicios altamente especializados adecuados a las necesidades de sus compradores. El resultado es así de mayores beneficios para todos, acompañados de un acceso más fácil a una mayor variedad de insumos.
- **Concordar.** Expandir la disponibilidad de la variedad de destrezas requeridas por los empleadores para facilitar una mejor concordancia con sus necesidades distintivas. Al mismo tiempo, los trabajadores encuentran menos riesgoso estar en lugares con muchos posibles empleadores.
- **Aprender.** Acelerar los efectos del conocimiento y permitir a los tra-

bajadores y empresarios aprender unos de otros.

La capacidad de ir más allá de compartir, concordar y aprender en industrias específicas (economías de ubicación) a procesos en toda la ciudad (economías de urbanización) requiere mecanismos adicionales que incluyen los efectos de la causación acumulativa y la interpenetración de la producción y el comercio en las industrias. Incluyen también ganancias de la fertilidad del intercambio de ideas. La concentración de trabajadores y proveedores conduce a una concentración de las demandas de los consumidores.

Si las economías de escala son grandes y no se han agotado y si las empresas pueden competir no sólo en precio sino también en diferenciación de productos, entran en juego fuertes fuerzas centrípetas. En adición, al introducir formalmente la distancia (el costo de transporte de insumos y productos), el marco descriptivo utilizado en este informe proporciona perspectivas útiles sobre las fuerzas centrífugas que explican la dispersión espacial en un país.

Fuentes: Gill y Kharas, 2007, basado en Duranton y Puga, 2004.

racciones económicas *dentro de la industria* y como economías de urbanización que surgen de interacciones *entre industrias*.⁵ Las razones de las ganancias de los productores por la proximidad entre sí dependen de la proporción de insumos de capital, información y trabajo. Dependen también de mejorar la concordancia entre los requerimientos de la producción y los tipos de tierra, trabajo y bienes intermedios y el aprendizaje de nuevas técnicas y productos (ver recuadro 4.2).

Las economías de escala internas son mayores en la industria pesada

Los rendimientos crecientes a escala internos se encuentran en manufacturas y servicios, según varias fuentes de datos. Las economías de escala internas oscilan desde insignificantes o bajas en la industria ligera hasta altas en la industria pesada y la de alta tecnología (ver cuadro 4.2). Con base en estimados de ingeniería, en un resumen de los estudios específicos por secto-

Cuadro 4.2 Las economías de escala internas son bajas en la industria ligera y altas en la industria pesada

Hallazgos	Fuentes de datos
<i>Rendimientos constantes a escala:</i> prendas de vestir, cuero, calzado, textiles, productos de madera.	Basado en datos comerciales (Antweiler y Treffer, 2002).
<i>Rendimientos crecientes a escala:</i> maquinaria, farmacéuticos, instrumentos, hierro y acero, petróleo y productos de carbón.	
<i>Constant returns or low increasing returns to scale:</i> leather goods, footwear and clothing, timber and wood, textiles	Basado en estimados de ingeniería para examinar gradientes de costos y cambios en la escala mínima de eficiencia (Junius, 1997, citado en Prateen, 1988 y Emerson y otros, 1988).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> vehículos de motor, otros medios de transporte, químicos, ingeniería, impresión y publicaciones.	
<i>Bajos rendimientos constantes a escala:</i> calzado, prendas de vestir, productos alimenticios, cuero.	Basado en márgenes en industrias manufactureras para 14 países de la OCDE (Junius, 1997, citado en Oliveira y otros, 1996).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> tabaco, farmacéuticos, maquinaria de oficina y computación, equipo de ferrocarriles.	
<i>Bajos rendimientos constantes a escala:</i> prendas de vestir, productos de cuero, textiles.	Basado en márgenes de precio sobre costo marginal para sectores de dos dígitos en los Estados Unidos entre 1953 y 1984 (24 sectores) (Roeger, 1995).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> servicios de electricidad, gas y sanitarios, vehículos y equipos de motor, químicos, tabaco.	
<i>Bajos rendimientos constantes a escala:</i> textiles, productos lácteos, aserraderos, aceites de pescado y harinas.	Basado en estimados de funciones de producción para el Census of Manufacturing Establishments de 1963 en Noruega (27 industrias) (Griliches y Ringstad, 1971).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> metales básicos, equipo de transporte, productos de cemento, aditamentos, bebidas.	
<i>Bajos rendimientos constantes a escala:</i> prendas de vestir, tejidos, cuero, textiles.	Basado en datos de costos y beneficios en (167 industrias) industrias manufactureras de cuatro dígitos de SIC para 1970 en Canadá (Baldwin y Gorecki, 1986) y estimados de productividad laboral y producto para 90 industrias de cuatro dígitos en Canadá entre 1965 y 1970 (Gupta, 1983).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> petróleo, metales básicos y fabricados, equipo de transporte.	
<i>Bajos rendimientos constantes a escala:</i> prendas de vestir, productos de madera.	Basado en estimados de funciones de producción a nivel de empresas para 6.665 plantas en Chile entre 1979 y 1986 (Levinsohn y Petrin, 1999).
<i>Altos rendimientos constantes a escala:</i> otros químicos, productos alimenticios, impresión y publicación.	

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; SIC = Standard Industrial Classification.

res en el que se examina la escala de eficiencia mínima de producción y ahorro de costos, se encuentran significativos rendimientos crecientes en vehículos de motor, otros equipos de transporte, químicos, maquinaria, ingeniería y papel e impresión. En la categoría de productos de tres dígitos los mayores rendimientos a escala se presentan en los libros, ladrillos, tinturas y aviones.⁶ En contraste, las economías de escala internas son insignificantes en el caucho y los plásticos, cuero y artículos de cuero, calzado y prendas de vestir y textiles.⁷

Con base en estimados de costo y valor agregado, diferentes fuentes apuntan a hallazgos

similares. Una muestra de 5.000 empresas de manufactura en Noruega presenta evidencia de economías de escala a nivel de industrias individuales.⁸ Para las industrias canadienses del nivel de cuatro dígitos los rendimientos a escala promedian el 10% para 107 sectores manufactureros, con las prendas de vestir, tejidos, cuero y textiles en el extremo inferior de la gama.⁹ El aumento de la producción reduce los costos en las manufacturas estadounidenses, en las industrias de países de medianos ingresos (Chile) y en las industrias europeas de automóviles, camiones y bienes del consumidor durables.^{10, 11}

Con base en datos comerciales, un tercio de las industrias productoras de bienes presenta rendimientos crecientes a escala.^{12, 13} Las industrias manufactureras con mayores economías a nivel de plantas y externalidades a nivel de industrias son las de petróleo y productos de carbón, refinación de petróleo, farmacéuticos, maquinaria, y hierro y acero. Las industrias con rendimientos constantes incluyen las de calzado, cuero, textiles, prendas de vestir y muebles.

Los márgenes brutos constituyen otra fuente de información. Puesto que los rendimientos crecientes a escala le otorgan poder de mercado a las empresas, los márgenes de precio sobre costo marginal pueden ser una variable de reemplazo para las economías de escala a nivel de plantas. Los estudios encuentran un rango de márgenes para la manufactura de Estados Unidos desde 15% en prendas de vestir hasta más de 200% en servicios de electricidad, gas y sanitarios. Para 36 sectores manufactureros en 19 países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), los mayores márgenes se encuentran en las industrias de tabaco, drogas y medicinas y maquinaria de oficina y computación; y los menores en las de calzado, prendas de vestir y productos de madera.¹⁴

Aunque en la literatura predominan los datos de manufacturas, los rendimientos crecientes son también evidentes en los servicios. El sector mejor estudiado es el de la generación de energía eléctrica en la que los rendimientos crecientes a escala internos son considerables.¹⁵ Los mayores márgenes están en empresas de servicios y servicios sanitarios.¹⁶ Se encuentran también economías de escala en banca y finanzas.¹⁷ Según un estudio de bancos comerciales en 75 países, los bancos con los mayores préstamos y depósitos tienen menores costos promedio y los que operan en grandes sistemas financieros requieren menos aumentos proporcionales en capital financiero y tienen menores costos de administración de riesgos.¹⁸

Las economías de ubicación surgen de los insumos compartidos y la competencia dentro de la industria

Las economías de ubicación provienen de grupos de empresas concentrados geográficamente, vinculados por la tecnología que utilizan, los mercados que atienden, los productos y servicios que ofrecen y las destrezas que requieren. Presiones competitivas que obligan a las empresas en el mismo sector a innovar o fracasar llevan también al crecimiento de la productividad. Las condiciones tienden a ser competitivas cuando las empresas e instituciones asociadas primarias y secundarias de una industria particular (digamos, maquinaria electrónica o petroquímicos) –inclusive universidades y asociaciones comerciales– se “agrupan”. Otros canales para las economías de ubicación son las “externalidades Marshall-Arrow-Romer” de medición menos fácil,¹⁹ que provienen principalmente de los efectos del conocimiento.

La proximidad a empresas semejantes influye en las decisiones sobre ubicación de las empresas. Considérese la industria de ropa interior en Estados Unidos. Poco después de 1900, la ciudad de Nueva York era el centro de la producción y distribución de prendas de vestir. Pero después de la Segunda Guerra Mundial la producción de prendas de vestir se mudó al sur a Carolina del Norte.²⁰ Muchas fábricas de tejidos y costura se mudaron para estar más cerca de los suministros de hilos y para aprovechar la energía, mano de obra y tierra más baratas.

Hoy, la industria de ropa interior, ubicada en Carolina del Norte, presume de tener muchas marcas –entre ellas *Sheer Energy*, *Silben Mist*, *Just My Size* y *No Nonsense*–, todas compitiendo en un mercado de US\$2.000 millones. De acuerdo con la Oficina del Censo de los Estados Unidos, unos 150 establecimientos productores de ropa interior femenina de altura completa y hasta la rodilla a principios de esta década estaban ubicados en Carolina del Norte. Esos establecimientos despacharon US\$973 millones en ropa interior, alrededor de un 7% del total nacional, y empleaban 13.497 personas incluidos 11.567 trabajadores de producción.²¹ Si se agregan los calcetines y medias de hombre, más de la mitad de una industria de US\$6.000 millones está en Carolina del Norte.

Una razón de que los productores de textiles se fuesen a Carolina del Norte fue para explotar las ganancias en productividad de la proximidad a los productores de hilo primarios. Las industrias de hilo y medias de nailon están estrechamente unidas –en relaciones delicadamente tejidas en cada fase de la producción–,

pero son fieramente competitivas. Macfield, un gigante textilero y productor de hilos para medias largas, calcetines, ropa exterior, tapicería y productos industriales opera cinco plantas en Carolina del Norte y emplea cerca de la cuarta parte de fuerza laboral de la industria de hilos. Unos seis de cada 10 pares de calcetería vendidos en Estados Unidos se tejen con hilos de Macfield.²² Junto con otros grandes productores de Carolina del Norte (Unifi, Regal y Spanco), representa más de las tres cuartas partes de los productos de hilo texturizado de la industria de US\$3.700 millones.²³ La ubicación de las industrias de hilos y ropa interior en Carolina del Norte es una manifestación poderosa de las economías externas dentro de la industria.

Las economías de urbanización provienen de la diversidad industrial que fomenta la innovación

Al crecer las ciudades, las economías de urbanización son más importantes.²⁴ La diversidad urbana puede fomentar el intercambio de ideas y tecnología para producir mayor innovación y crecimiento.²⁵ Empresas de distintas industrias pueden compartir instalaciones indivisibles o bienes públicos, una mayor variedad de proveedores de insumos intermedios, una mayor agrupación de trabajadores muy especializados, y riesgos. La evidencia de la mayor importancia de los efectos del conocimiento en las industrias puede verse en ciudades establecidas. En ciudades bastante maduras como Los Ángeles o Filadelfia, la competencia y la diversidad de la ciudad contribuyen al crecimiento del empleo, lo que es indicativo de economías de urbanización de innovación intersectorial.²⁶ En Wall Street en Nueva York y en la City de Londres, empresas financieras, compañías de seguros y coaliciones bancarias se benefician por estar cerca unas de otras. Y la ubicación estimula el crecimiento de otros servicios especializados, como los legales, de *software*, procesamiento de datos, publicidad y empresas de consultoría gerencial, al sector financiero internacional. Estas empresas aglutinadas, al proporcionar un mercado más amplio para individuos altamente educados, se benefician por hacer uso del mismo gran grupo de capital humano y ganan también por la generación y difusión de conocimiento entre unos y otros.

La evidencia de las economías de aglomeración proviene primordialmente de los países desarrollados,²⁷ pero existe evidencia también de economías externas en países en desarrollo, donde existen datos disponibles. Una encuesta de 12.400 empresas manufactureras en 120 ciudades en China apunta a la mayor produc-

Recuadro 4.3 *Economías de aglomeración en Indonesia*

Gran parte de la evidencia rigurosa de economías de aglomeración proviene de los países desarrollados. Una excepción es Indonesia, donde la investigación reciente contribuye a identificar los determinantes de la concentración industrial. El análisis se centra en cuatro grandes grupos: químicos (inclusive petróleo, caucho y plásticos), textiles (inclusive prendas de vestir, cuero y calzado), minerales no metálicos (inclusive vidrio, cerámica y cemento) y maquinaria (inclusive máquinas eléctricas y no eléctricas, equipo de transporte e instrumentos). El análisis aclara cómo el tamaño y el tipo de las economías de escala influyen en el grado y patrón de aglomeración en un país en desarrollo.

Las economías de ubicación –los beneficios de ubicarse cerca de otras empresas de la misma industria– han sido más importantes que las de urbanización para las manufacturas, y las economías de aglomeración estáticas son más importantes que las externalidades dinámicas (o relacionadas con el aprendizaje). Los hallazgos específicos de cada sector de pruebas para externalidades estáticas son:

- Las economías de ubicación son fuertes en los textiles y químicos.

- Las economías de urbanización son fuertes en minerales no metálicos y maquinaria, aunque débiles en algunos períodos.

Las actividades sujetas a economías de urbanización y dinámicas son débiles candidatas para políticas que buscan difundir la masa económica dentro de un país (ver el capítulo 8, para una discusión más pormenorizada). Tales empresas prefieren permanecer en su sitio, ya que esto contribuye al aprendizaje y ellas progresan en las ciudades grandes y diversas. Las economías de aglomeración para los textiles y químicos (mayormente estáticas y locales) indican que las políticas para desconcentrar la producción en estas industrias podrían tener éxito si se acompañan de mejoras en la infraestructura y la gobernabilidad en las zonas elegidas para la reubicación. Las economías de aglomeración hacen probable que los minerales no metálicos y la maquinaria (esencialmente estática y urbana) resistan la reubicación a centros urbanos más pequeños.

Fuente: Kuncoro, de próxima publicación.

tividad de las empresas que están en ciudades más populosas.²⁸ Las economías de aglomeración en la manufactura indonesia entre 1980 y 2003 varían con el tiempo; sin embargo, en los términos más generales, estos beneficios son principalmente estáticos y no dinámicos y tienen más probabilidad de surgir de la ubicación que de la urbanización (ver recuadro 4.3).

Un dominio diferente

Los países se desarrollan desplazando su economía de actividades agrícolas tradicionales basadas en la subsistencia a la manufactura, y los servicios que tienen mayor valor. En el camino las empresas en lugar de las parcelas vienen a ser las unidades de producción predominantes. La producción de productos manufacturados diferenciados y servicios aumenta como proporción del producto de la economía. Entre 1900 y 2000, la proporción de la población mundial en localidades urbanas con predominio de industrias o de servicios aumentó del 15% al 47%. La proporción del

empleo global en agricultura en las personas en edad laboral cayó de poco más del 55% en 1960 a un 33% en 2004. La tecnología productiva se aleja de los rendimientos constantes a crecientes a escala y, a través del tiempo, el cambio técnico que aumenta la escala impulsa las economías de escala. La competencia imperfecta y monopolista se convierte en las formas de estructura del mercado predominantes.

El mundo es más urbano y la concentración de masa económica en los centros urbanos más densos es también mayor. El 1900, el número de personas en las 100 ciudades más grandes era sólo el 4,3% de la población mundial. Las mismas 100 ciudades ahora tienen el 7,5% del total y las 100 más grandes casi el 10,5%. A pesar de los amplios espacios abiertos, casi todo el desarrollo reciente en los Estados Unidos ha sido de menos de 1 kilómetro de los desarrollos anteriores.²⁹ Aun hoy, sólo alrededor del 2% del área terrestre de los Estados Unidos está urbanizado o pavimentado. Sólo las economías de aglomeración pueden explicar esta extrema concentración de empresas y trabajadores en las ciudades.

Cuando los productores buscan economías de escala, la agricultura se dispersa pero la manufactura se concentra

Cuando se desarrollan las economías, las parcelas se expanden para explotar economías de escala en la producción. En Estados Unidos se producen anualmente unos 1.500 kilogramos de productos agrícolas por cada habitante, en tanto que los chinos se apañan con unos 600 kilogramos por persona. En 2005, el promedio de tierra para cultivos en Estados Unidos era de 20,4 hectáreas por agricultor, en Australia de 45 hectáreas y en Canadá de 47. El tamaño promedio de la finca en Brasil es de unas 19 hectáreas.³⁰ Pero en la agricultura las economías de escala son generalmente difíciles de obtener en los países de bajos ingresos. La cosecha por agricultor era una fracción de la de los países industriales: 0,16 hectáreas en China, 0,30 en Bangladesh e Indonesia y 1,20 en Nigeria.³¹

Cuando las economías se desarrollan, la manufactura y los servicios cobran mayor importancia, las empresas se concentran más para aprovechar las economías de aglomeración. En Francia, el Reino Unido y los Estados Unidos, del 75% al 95% de la industria está ubicada (agrupada o concentrada en relación con la actividad económica general), mientras menos de 15% está dispersa.³² En Estados Unidos más de un tercio de los motores aeroespaciales se producen en tres ciudades, a saber, Hartford,

con un 18% del empleo total, y Cincinnati y Phoenix con otro 18% entre ambas.³³ Con el tiempo ha aumentado la concentración espacial de industrias en los estados de Estados Unidos.³⁴ Utilizando espacio continuo sin considerar límites administrativos y basadas en la concentración de las plantas, más de la mitad de las 122 industrias de 4 dígitos del Reino Unido están ubicadas y el 24% está disperso. El resto está distribuido aleatoriamente.³⁵

La concentración espacial es más pronunciada en las industrias de destrezas avanzadas y alta tecnología (maquinaria de computación electrónica, instrumentos de control de procesos, semiconductores y farmacéuticos) que en la industria ligera, lo cual es coherente con los hallazgos documentados de los efectos de la mayor escala en la industria pesada. Las industrias de destrezas avanzadas y alta tecnología tienen tecnologías de producción más intensivas en capital y también mayores probabilidades de beneficiarse con los distintos mecanismos que generan economías externas, que ya se trataron.

En la República de Corea la clasificación de las industrias según su economía de ubicación sigue a la de las industrias según la concentración espacial en las ciudades. La industria pesada y la de transportes (metales, químicos y equipo de transporte) tienden a concentrarse en unas pocas ciudades muy especializadas para aprovechar las externalidades de escala locales, mientras la industria tradicional y la ligera con bajas externalidades de escala (alimentos y textiles) están más dispersas.³⁶ Las industrias de alta tecnología (computadores, aviación, instrumentos médicos y componentes electrónicos) tienden a concentrarse más que las de bienes durables y relacionadas con maquinaria (trabajos metálicos, maquinaria y equipo industrial y de refrigeración).³⁷ Las ciudades de la República de Corea se han hecho también más especializadas.³⁸

La concentración de los servicios es aún más densa que la de las manufacturas

Cuando los países pasan a una etapa más madura del desarrollo, sus economías se basan más en el conocimiento y se orientan más hacia los servicios. La concentración espacial de la actividad aumenta también (capítulo 2).^{39, 40} Los tipos importantes de economías de aglomeración cambian al progresar el desarrollo. En particular, cuando una economía se basa más en el conocimiento, sus efectos, que requieren proximidad, son más importantes. La evidencia sugiere que las industrias del conocimiento están concentradas espacialmente.⁴¹

Los servicios se concentran aún más espacialmente que las manufacturas, por dos razones. Primero, tienden a utilizar menor cantidad de tierra por empleado. Los bancos, compañías de seguros, hospitales y colegios pueden operar cómodamente en edificios altos que economizan tierra y permiten la alta densidad. Segundo, debido a las economías externas, los negocios de servicios tienen aun mayor potencial de aglomeración, pues las empresas se atienden unas a otras: todo banco necesita publicidad y toda empresa de publicidad necesita una cuenta bancaria. El potencial de codependencia y aglomeración es así intrínseco a los servicios.⁴²

Los servicios sobresalen entre las industrias de mayor aglomeración en Estados Unidos.⁴³ Las ciudades más grandes han venido aglomerando puestos de trabajo en los servicios en las zonas a menos de 20 kilómetros de distancia.⁴⁴ Entre 1972 y 1992, los puestos de trabajo en Estados Unidos estaban más concentrados espacialmente debido principalmente a la creciente ubicación de las actividades de servicios en las grandes ciudades,⁴⁵ pues los condados de pequeño y mediano tamaño habían cedido puestos a las zonas más urbanas.⁴⁶ Por ejemplo, en el condado de Suffolk, en Massachusetts, que incluye Boston, el 35% de la fuerza laboral está en negocios de servicios, casi el doble del promedio nacional de 18%.⁴⁷ En el Reino Unido cerca del 60% de todas las oficinas de empresas de capital de riesgo está en Londres.⁴⁸ Las oficinas de estas empresas basadas en Londres favorecen la inversión en empresas pequeñas y medianas con base en Londres para obtener mayor información, pues pueden visitar y controlar estas empresas con facilidad. Al bajar los costos de comunicación, los servicios se hacen más comerciales, permitiendo a los proveedores aprovechar la mayor especialización y las economías de aglomeración. Por ejemplo, los servicios financieros pueden desagregarse en categorías más refinadas de banca minorista, crédito y financiación al consumidor, banca comercial y corporativa, banca de inversión y otros. Y dentro de la banca de inversión, hay aún mayor especialización en fusiones y adquisiciones, finanzas corporativas, ingresos fijos, gestión de deudas y otras parecidas.

Las ciudades facilitan las economías de escala de todo tipo

Una planta en una ubicación aislada puede beneficiarse con economías de escala internas, pero a menos que esté situada en una zona de densidad, no podrá disfrutar los beneficios competitivos asociados con las economías de ubicación o urbanización. Los pueblos y

ciudades reúnen grandes grupos de mano de obra calificada y proveedores de insumos intermedios especializados y al hacerlo mejoran la correspondencia entre empleadores y empleados y compradores y vendedores. Los insumos compartidos son un canal importante para el surgimiento de las economías de aglomeración.⁴⁹ La densidad de las actividades permite la especialización más refinada y una mayor variedad de insumos intermedios. Promediando entre industrias, la reubicación de una empresa de una zona menos densa (de 499 empleados en la vecindad o menos en la misma industria) a una más densa (de 10.000 a 24.999 empleados en la vecindad) produce un aumento del 3% en la intensidad de insumos adquiridos.⁵⁰ La composición de una ciudad emerge de su radio de acción para economías de aglomeración y su interacción con otros aspectos del comportamiento macroeconómico.

Las grandes ciudades con mayor número de empresas permiten a los trabajadores protegerse contra los riesgos específicos del sector. Las ciudades más pequeñas especializadas exponen a los trabajadores a mayores conmociones específicas de la industria pero ofrecen ventajas favorables de correspondencia específica. En ambos casos la concentración de la actividad económica reduce los costos de búsqueda para empresas y trabajadores, lo que resulta en menores vacantes no satisfechas, menores riesgos de pérdida de trabajo y duración más corta del desempleo. La gran variedad y cantidad de insumos para compartir en las ciudades implica también mejor correspondencia en la calidad. Por ejemplo, debido a una mejor correspondencia posible, las parejas casadas con educación universitaria se encuentran más en las grandes ciudades, subiendo del 32% en 1940 al 50% en 1990.⁵¹ Las ciudades facilitan a los productores la consecución de insumos y a los clientes experimentar y descubrir nuevas posibilidades. Ejemplos de fácil difusión de información y aprendizaje social van desde las reuniones de comidas en ciertos restaurantes hasta la propagación de rumores y al aprendizaje por las conversaciones en las vecindades.⁵²

Los mecanismos de aprendizaje explican también la aglomeración en las ciudades.⁵³ Como lo implicó Alfred Marshall, cuando existen efectos del conocimiento, "Los misterios del comercio dejan de ser misterios y están como si fuera en el aire".⁵⁴ Los efectos del conocimiento son difíciles de medir, ya que pocos pueden rastrearlos en las transacciones. Sin embargo, con las convocatorias de patentes es posible identificar una pista impresa para algunos efectos del conocimiento. Las convocatorias de patentes de Estados Unidos se concentran

especialmente; de 5 a 10 veces es más probable que provengan de las mismas zonas estadísticas metropolitanas estándar que originan las patentes.⁵⁵ Otro hilo de investigación se enfoca en los trabajadores como vehículos primarios de conocimiento, lo que implica que economías con movilidad laboral sustancial en las industrias presentarán mayor difusión de ideas y crecimiento.⁵⁶

Las economías de aglomeración se amplifican con la densidad y se atenúan con la distancia

Las ciudades obviamente reflejan la demanda de la densidad. Las personas eligen vivir cerca unas de otras, pagando altas rentas y tolerando la congestión y el crimen. Esta densidad ayuda a reducir las distancias de todo tipo. Las ciudades son entonces creadoras naturales de mercados y conducto de economías de escala internas y externas. Las empresas son atraídas a zonas densas concentradas con gente e infraestructura por la posibilidad de atender un mercado local grande desde una planta grande con bajos costos de transporte.⁵⁷ La tecnología de producción con rendimientos crecientes a escala conduce a grandes fábricas con muchos trabajadores. El gran tamaño de la fuerza laboral forma un gran mercado local y al disminuir los costos de transporte las ciudades con gran demanda local atraen empresas de diferentes industrias. Así, un proceso de aglomeración que se autorrefuerza y que se inicia con la expansión del mercado local aumenta aún más la productividad de la industria.

Las plantas en los entornos económicos densos tienden a ser mayores.⁵⁸ Cuando aumenta la escala del mercado local, es más probable que las empresas subcontraten sus funciones de servicio con proveedores locales.⁵⁹ Esta subcontratación estimula aún más la competencia y la diversidad en el mercado local de negocios de servicios, lo que refuerza la subcontratación. Las empresas son atraídas a ubicaciones con grandes concentraciones de otras empresas en su industria y con gran demanda.⁶⁰ La grande y creciente literatura académica sugiere que si se duplica el tamaño de una ciudad su productividad aumentará entre 3% y 8%.⁶¹ En la República de Corea, una planta en una ciudad con 1.000 trabajadores podría, sin alterar su mezcla de insumos, aumentar su producción en un 20% a 25% simplemente trasladándose a una ciudad que tenga 15.000 trabajadores en la misma industria.⁶² La concentración espacial de las personas reduce el costo de producir conocimiento porque la transmisión de información, la competencia, el espionaje, la imitación, el

aprendizaje, la innovación y la comercialización de nuevas ideas son más fáciles.⁶³ En Estados Unidos un asombroso 96% de las innovaciones ocurren en zonas metropolitanas.⁶⁴

El alcance geográfico influye en las economías de aglomeración y la densidad de la actividad económica y la distancia entre los agentes económicos influye en las ganancias de productividad provenientes de las economías de escala (ver cuadro 4.3). Por ejemplo, duplicar la densidad de la actividad económica en las regiones europeas de la *Nomenclature of Territorial Units for Statistics* (NUTS1) puede aumentar el crecimiento de la productividad total de los factores en 0,42 puntos porcentuales por año.⁶⁵ La evidencia de Brasil y Estados Unidos indica que duplicar la distancia a centros metropolitanos densos reduce la productividad en un 15%; duplicar la distancia de 280 a 550 kilómetros reduce los beneficios en un 6%. El concepto de distancia puede generalizarse, en este contexto, de distancia en el espacio físico a distancia en el espacio industrial. Por ejemplo, los efectos en las industrias son más probables si éstas comparten instalaciones científicas relacionadas.⁶⁶ Aun más, el grado al que la distancia atenúa las economías de aglomeración difiere según los distintos tipos de aglomeración. Por ejemplo, los efectos del conocimiento que dependen de la comunicación personal menguan con mayor rapidez por la distancia que el efecto del mercado local.⁶⁷

Un portafolio de lugares

Adam Smith introdujo las economías de escala, la movilidad de los factores y los costos de transporte como esenciales para el entendimiento de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Pero hasta los años ochenta, la mayoría de los economistas era más feliz empecinando su búsqueda en otro concepto introducido en *La riqueza de las naciones*, el de la “mano invisible” de la competencia perfecta.⁶⁸ Pero la competencia perfecta es una construcción teórica artificial: asume un gran número de empresas infinitesimales con influencia insignificante en los precios del mercado, aun en la vecindad inmediata del lugar de la empresa. Su supuesto de rendimientos constantes a escala implica, además, el llamado problema del “capitalismo del patio”.⁶⁹ Esto es, en el mundo de los rendimientos constantes a escala, la producción en pequeña escala es tan eficiente como la producción en gran escala, de modo que cada familia debería producir una variedad completamente diversificada de bienes y servicios en su propio patio. Los profesores de economía, cuando se ven presionados por los estudiantes para dar

Cuadro 4.3 Las economías de escala se amplifican con la densidad y se atenúan con la distancia

Hallazgo	Datos
Las economías de escala se amplifican con la densidad...	
Duplicar la densidad económica aumenta la productividad en un 6%.	Datos de 1988 sobre producto por trabajador en los estados de EUA (Ciccone y May, 1996).
Duplicar la densidad del empleo aumenta la productividad en un 4,5% a 5,0%.	Datos para fines de los años ochenta sobre valor agregado privado no agrícola por trabajador en las regiones europeas de NUTS (Ciccone, 2002).
y se atenúan con la distancia	
Aumentar la distancia desde el centro de la ciudad en un 1% ocasiona una reducción de 0,13% en la productividad.	Datos de 1980 para 356 empresas manufactureras de Brasil (Hansen, 1990).
Duplicar la distancia a un centro de mercado regional reduce los beneficios en un 6%.	Datos de empresas de componentes de autos y maquinaria agrícola en Brasil y Estados Unidos (Henderson, 1994).
Duplicar el tiempo de viaje al centro de una ciudad reduce la productividad en un 15%.	Datos para ocho industrias en Brasil (Sveikaukas y otros, 1985).
Efecto del condado propio (retrasado y contemporáneo) sobre la productividad de la planta, pero ningún efecto del condado vecino.	Datos a nivel de plantas sobre productividad, 1972-82, en 742 condados de EUA (Henderson, 2003b).
Un aumento de una desviación estándar en la proporción del empleo local de la propia industria en el primer período aumenta el nivel de empleo de esa industria en un 16% a 31% en un período posterior.	Datos sobre cinco industrias manufactureras tradicionales en 224 zonas metropolitanas de EUA en entre 1970 y 1987 (Henderson, Kuncoro y Turner, 1995).
Los efectos del empleo de la propia industria en la creación de nuevas plantas se atenúan rápidamente dentro de los primeros cinco anillos concéntricos de 1 milla.	12 millones de establecimientos de EUA de la base de datos de Dun y Bradstreet Marketplace (Rosenthal y Strange, 2003).
Un aumento de un 10% en el empleo de la propia industria local produce un aumento de 0,6% a 0,8% en la producción de la planta, para el mismo nivel de insumos.	Datos de la República de Corea sobre ciudades e industrias para 1983, 1989, 1991-93 (Henderson, Lee y Lee, 2001).

Fuente: Equipo del IDM 2009.

un ejemplo del mundo real de tal industria, ofrecen el de la agricultura de subsistencia, parcelas pequeñas, produciendo trigo o arroz, cuya producción no sería distinta de la de los demás, sin importar que la mayoría de las personas no trabajen ya en pequeñas parcelas en los países que salieron de la pobreza. Eso llevó a caracterizaciones convenientes de la economía donde todas las empresas y trabajadores eran idénticos, de modo que una empresa o trabajador podía considerarse representativo de todos. Las economías de escala representaban un inconveniente, pues para ellas se necesitaba reconocer que la especialización diferenciaba a las personas y los productos.

Ocasionalmente, saldría a la superficie la contradicción entre rendimientos crecientes internos y la competencia perfecta, pero debido a las dificultades técnicas que suscitaba, se la enterraba rápidamente otra vez.⁷⁰ Entonces, durante los años setenta, dos economistas de

Princeton University propusieron una solución técnica para modelar los rendimientos crecientes a escala, abriendo una puerta para los investigadores al mismo dominio en que tantas empresas y trabajadores habían habitado desde la Revolución Industrial.⁷¹

A finales de los años ochenta, las economías de escala eran característica estándar de las explicaciones para el comercio internacional. A principios de los noventa, los teóricos del crecimiento habían aceptado la necesidad de incorporar la competencia imperfecta en las empresas en las formulaciones agregadas de una economía. A mediados de los años noventa, los teóricos empezaron a mostrar cómo podrían utilizarse estas ideas para comprender la distribución espacial de la actividad económica, incluyendo el ascenso de los pueblos y ciudades. Con la nueva geografía económica, los investigadores se percataron de que la di-

cotomía entre economías internas y externas es con mucha frecuencia falsa. ¿Por qué? Porque en el modelado de los fundamentos microeconómicos de las economías de aglomeración, las fuentes de economías externas a menudo se han encontrado en la interacción de economías de escala internas con otras influencias, tales como los costos de transporte.

Reconocer las economías de escala: avances teóricos recientes

La literatura sobre los fundamentos microeconómicos de las economías de aglomeración floreció en los últimos 20 años, combinando modelos en los paradigmas que se resumen en el cuadro 4.4 y perspicacias sobre la economía urbana que hace énfasis en la tensión entre los beneficios de la concentración de la actividad económica y los costos que surgen de la concentración espacial.⁷² En general, los investigadores han reconocido progresivamente que el crecimiento económico causa impactos diferentes en las empresas y trabajadores, dependiendo de su sector y ubicación. La razón subyacente es el deseo de la variedad en el consumo y las economías de escala en la producción; las razones inmediatas son la diferenciación de producto, el poder monopolista, la especialización y las externalidades de ubicación.

El reconocimiento formal de las economías de escala, externalidades y competencia imperfecta hace que la teoría económica se conforme en forma más estrecha al mundo en que viven los autores de las políticas. Las implicaciones políticas de este trabajo surgen de la forma como la producción económica se relaciona con el comercio, las ideas y las ciudades.

- *Comercio intraindustrial.* La perspicacia principal que proviene de un reconocimiento formal de los rendimientos crecientes a escala y la diferenciación de producto es que el comercio puede tener lugar entre economías similares en dotaciones de factores: tanto el comercio interindustrial como el intraindustrial pueden tener lugar rentablemente. La principal implicación es que los países pueden, en teoría, estimular rentablemente algunas actividades y asegurar la ventaja comparativa.
- *Economías impulsadas por las ideas.* La perspicacia es que la naturaleza no rival de las ideas las diferencia de otros factores de producción, tales como el capital, la tierra y el trabajo, en que el mercado puede invertir menor cantidad de la requerida en la creación de nuevas ideas. La principal implicación es que los gobiernos deberían,

Cuadro 4.4 Treinta años de avances teóricos reconocen la importancia de las economías de escala

Tema	Hallazgos principales	Publicaciones básicas
Organización industrial, años setenta	Los rendimientos crecientes a escala y la competencia imperfecta pueden incorporarse a los modelos económicos formales.	Spence (1976); Dixit y Stiglitz (1977).
Economía urbana, años setenta	Economías externas dentro de las ciudades y sistemas de ciudades; distintos niveles de aglomeración se relacionan con las funciones de la ciudad.	Mills (1972); Diamond y Mirrless (1973); y Henderson (1974).
Comercio internacional, años ochenta	Los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta explican el comercio intraindustrial entre países con recursos similares; los recursos iniciales pueden, por medio del comercio y la especialización, influir en la tasa de crecimiento a largo plazo; el comercio libera fuerzas tanto de convergencia como de divergencia.	Krugman 1980, 1981; Ethier (1982); Helpman y Krugman (1985); Grossman y Helpman (1995).
Geografía económica, años noventa	Las actividades de rendimientos crecientes a escala se caracterizan por la aglomeración y la competencia imperfecta, mientras las de rendimientos constantes a escala permanecen dispersas y competitivas, ayudando a explicar la distribución espacial de la actividad económica y el crecimiento de las ciudades.	Krugman (1991); Fujita, Krugman y Venables (1999); Henderson (1999).
Crecimiento endógeno, años ochenta	La competencia perfecta y las externalidades relacionadas con el conocimiento o el capital humano implican rendimientos crecientes agregados y explican por qué las tasas de crecimiento pueden no caer con el tiempo y por qué los niveles de riqueza de los países no convergen.	Romer (1986); Lucas Jr. (1988).
Crecimiento endógeno, años noventa	La competencia imperfecta explica por qué el incentivo de gastar en I+D no disminuye y los efectos del conocimiento explican por qué caen los costos de I+D con el tiempo, produciendo más y mejores productos que impulsan el crecimiento.	Romer (1990); Grossman y Helpman (1991); Aghion y Howitt (1992).
Crecimiento endógeno, década de 2000	La competencia imperfecta y la entrada y salida de empresas según Schumpeter, trayendo las entrantes nuevas tecnologías, explican cómo el crecimiento y las políticas óptimas de un país varían según la distancia a la frontera de tecnología; la acumulación de conocimiento en las ciudades conduce al crecimiento.	Aghion y Howitt (2005); Rossi-Hansberg y Wright (2007); Duranton (2007).

Fuente: Adaptado de Gill y Kharas, 2007.

teóricamente, subsidiar algunos canales de IyD, tales como los que aseguren la continuidad de la ventaja comparativa que un país ha adquirido en ciertos campos.

- **Crecimiento basado en las ciudades.** La perspicacia principal es que las actividades que presentan rendimientos crecientes generados por factores externos a una empresa tienden a concentrarse en las ciudades, en tanto que las que presentan rendimientos constantes permanecen más dispersas. La principal implicación es que las políticas para mantener a las ciudades amigables para los negocios y habitables, sean más importantes cuando se desarrollan las economías.

Los sistemas urbanos presentan algunos patrones estilizados. Las ciudades grandes tienden a ser más diversificadas y orientadas a los servicios: innovan, inventan, gestan nuevas empresas y expulsan las industrias maduras.⁷³ Las ciudades pequeñas suelen estar especializadas industrialmente: producen o manufacturan y reciben industrias reubicadas de ciudades diversificadas.⁷⁴ La distribución relativa entre ciudad y tamaño y la concentración industrial en ciudades específicas tiende a estabilizarse a través del tiempo. Un sistema urbano tiende a constituirse de unas pocas grandes ciudades diversificadas y muchas ciudades más pequeñas y más especializadas.⁷⁵

La observación estilizada en la mayor parte de los países es una jerarquía urbana de unas pocas ciudades grandes y muchas ciudades pequeñas con variadas funciones económicas.⁷⁶ A nivel global, las “ciudades mundiales” en el extremo superior de la jerarquía, tales como Nueva York, Londres, París y Tokio, se caracterizan por una diversa estructura industrial, predominantemente basada en servicios y una fuerza laboral con una amplia variedad de competencias.⁷⁷

Las ciudades pequeñas se especializan, recibiendo industrias cuando se maduran y reubican

Aun después de controlar las variables de ventaja comparativa natural, las externalidades son todavía importantes para explicar los patrones de especialización y diversidad en las ciudades (ver cuadro 4.5). La producción de artículos no tradicionales se concentra más en las ciudades diversificadas de EUA, en tanto los bienes estandarizados tradicionales se concentran en ciudades especializadas más pequeñas. En forma semejante, en Japón, las ciudades más pequeñas están especializadas, mientras la actividad de bajas tecnologías y los procesos

de producción estandarizada de alta tecnología están ubicados en el exterior. Así mismo, en la República de Corea, las grandes ciudades son más orientadas a los servicios y las pequeñas a las manufacturas.⁷⁸

Las ciudades de tamaño medio suelen especializarse en industrias maduras y no en nuevas industrias y las grandes en servicios y no en manufacturas.⁷⁹ La infraestructura mejorada y los costos de transporte decrecientes han estimulado a la producción estandarizada de manufacturas a trasladarse de los centros de altas rentas (de alquiler) a ciudades más pequeñas. La producción en las grandes ciudades se concentra en servicios, manufacturas no estándar e investigación y desarrollo.⁸⁰ Se ha documentado la reubicación de la producción a los suburbios en Colombia, Indonesia, República de Corea y Tailandia.⁸¹ Es común encontrar que las actividades de manufactura, pero no los servicios, se desconcentran de los centros de la ciudad a sus suburbios en los alrededores.⁸²

Cuadro 4.5 Las economías de aglomeración varían según el tamaño y el perfil de la ciudad y según el ciclo de vida de la industria

Hallazgo principal	Datos
Las economías de ubicación son más importantes para la industria pesada y las de urbanización para la industria ligera.	Datos para industrias manufactureras de dos dígitos en Japón (Nakamura, 1985).
Las economías de ubicación se hacen menos importantes dando paso a las de urbanización al aumentar el tamaño de las ciudades.	Datos de corte transversal para Estados Unidos y Brasil (Henderson, 1986).
Las economías de escala del agrupamiento de la mano de obra son más fuertes en los mercados nuevos y en expansión, mientras las de efectos del conocimiento y activos compartidos especializados son más importantes en los mercados maduros.	Datos de empleo anual de empresas para cuatro zonas metropolitanas de EUA y tres industrias de dos dígitos (Hammond y Von Hagen, 1994).
Para las industrias maduras de bienes de capital, existe evidencia de economías de ubicación, pero no de urbanización; para las industrias nuevas de alta tecnología, existe evidencia tanto de economías de ubicación como de urbanización.	Datos de panel de 742 condados urbanos para 1970-87 (Henderson, Kuncoro y Turner, 1995).
Para todas las industrias, son importantes los efectos tanto de la ubicación como de la urbanización. Para las tradicionales, la mayoría de los efectos desaparece después de cuatro o cinco años, pero para las de alta tecnología los efectos perduran más. Los mayores efectos provienen usualmente de las condiciones de hace tres a cuatro años, en el condado y en la zona metropolitana.	Datos para cinco industrias tradicionales y tres nuevas de alta tecnología en 224 zonas metropolitanas entre 1970 y 1987 (Henderson, 1997).
El entorno industrial histórico de las ciudades es importante. En ciudades bastante maduras las economías de urbanización estimulan el crecimiento industrial.	Datos de crecimiento para las mayores industrias (1956-87) en 170 ciudades de EUA (Glaeser y otros, 1992).
Para industrias de alta tecnología, un aumento de una desviación estándar en la diversidad de la base de manufactura local aumenta la productividad en un 60%, pero la diversidad no tiene efecto en las industrias estándar (como textiles y alimentos).	Datos de industrias de ciudades para la República de Corea, 1983, 1989, 1991-93 (Henderson, Lee y Lee, 2001).

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Las ciudades grandes se diversifican, incuban nuevas ideas y empresas y expulsan las industrias maduras

Las empresas nuevas empiezan a menudo en ciudades diversificadas, pero se trasladan a especializadas después de madurar. Por ejemplo, del total de plantas nuevas en Francia, el 84% se creó en ciudades con una diversidad por encima de la mediana.⁸³ Un 72% de las reubicaciones de empresas son de una zona con diversidad por encima de la mediana a una zona con especialización por encima de la mediana. En Estados Unidos casi todas las innovaciones de productos se hacen en zonas metropolitanas. La diversidad industrial y el tamaño de la ciudad son buenos para el producto innovador.⁸⁴ Las plantas experimentales se basan en las grandes ciudades en Japón, pero las de producción masiva están en las ciudades pequeñas o en zonas rurales. Las empresas jóvenes parecen necesitar un período de experimentación para determinar sus procesos de producción ideales.⁸⁵ En la fase inicial de aprendizaje, las ciudades diversificadas actúan como “guarderías” para que las empresas experimenten una variedad de procesos y una vez la empresa identifica sus procesos ideales, puede empezar la producción masiva en las ciudades especializadas, donde todas las empresas comparten procesos o especializaciones semejantes (ver cuadro 4.4).

Las distintas funciones económicas que las ciudades cumplen pueden observarse en el agrupamiento de las oficinas centrales de distintos sectores y concentraciones de negocios de servicios, en unas pocas ciudades grandes mientras las plantas de producción de cada sector se congregan en ciudades especializadas más pequeñas. En 1950, había poca diferencia en las ciudades de EUA en su proporción de gerentes y trabajadores de producción. Aunque las mayores ciudades tenían ya más gerentes, no había una clasificación clara según el tamaño de las ciudades. Sin embargo, en 1980, las diferencias entre las ciudades habían aumentado en forma sustancial y surgió una clasificación clara según el tamaño. Las ciudades más grandes se habían especializado en actividades gerenciales e intensivas en información, con el beneficio de los contactos personales, y las más pequeñas se habían especializado en la producción. Este patrón se hizo aún más marcado durante los años noventa.⁸⁶

Muchos historiadores de los negocios y de la economía han argumentado que los costos adicionales de coordinar y controlar empresas en ubicaciones múltiples relativos a las empresas integradas han disminuido significativamente siguiendo desarrollos básicos en tecnologías de

transporte y comunicaciones, como también en nuevas prácticas administrativas.⁸⁷ El progreso tecnológico en el transporte y las telecomunicaciones redujo el costo de que las empresas separaran sus instalaciones de producción de sus oficinas principales de administración. Las empresas pueden ubicar sus instalaciones de producción en entornos especializados del mismo sector y sus oficinas principales en una metrópolis con concentración de empleo en negocios de servicios. Además, los menores costos de comunicación que abaratan el transporte de los productos de la industria de servicios (a través de la transmisión electrónica) *no* implicaron la “muerte de la distancia” y el marchitamiento de las ciudades a la oscuridad, contrariamente a muchas predicciones.⁸⁸ En este contexto, aunque la distancia ha sido menos importante para transmitir la información, ha sido más importante para transmitir el conocimiento. Las telecomunicaciones pueden ser un complemento, pero ciertamente no un sustituto fuerte, para las interacciones personales, que incluyen varias formas de comunicación en forma simultánea, notablemente el lenguaje corporal y la conversación verbal (ver recuadro 4.5).⁸⁹ La distribución geográfica de dominios comerciales de Internet sugiere que Internet es un complemento a las interacciones personales (primordialmente dentro de la ciudad) y también un sustituto de la comunicación a larga distancia, como el teléfono o el correo postal.⁹⁰

Las actividades en que se especializan las ciudades son estables, lo mismo que las distribuciones por tamaño de ciudad

Las externalidades implican que la historia es importante. Esto es, los patrones de ubicación modernos para una industria están muy influidos por el entorno histórico industrial de las ciudades y así por las economías de ubicación. Tales intangibles incluyen el acervo local de conocimiento pertinente a una industria o fuerza laboral con destrezas específicas adquiridas. Dos empresas idénticas por lo demás en la misma ciudad pueden beneficiarse en forma distinta de la aglomeración local, dependiendo del tiempo que cada una haya estado en la ciudad. En forma semejante, dos ciudades idénticas por lo demás ofrecerían diferentes tipos de economías externas, dependiendo de su historia.⁹¹

Las influencias de la historia y la especialización son consistentes con la estabilidad observada en la distribución relativa ciudad-tamaño y la concentración industrial en ciudades específicas con el tiempo. Dentro de

Recuadro 4.4 Cuando sembrar y cosechar suceden en distintos lugares: aumentar la interdependencia de las ciudades

Los especialistas urbanos y los economistas han debatido largo tiempo si las ciudades especializadas o diversificadas son más conducentes al crecimiento. Las ciudades muy especializadas crean mayores economías de aglomeración, de modo que la productividad de una empresa aumenta con la proximidad a empresas semejantes. Entre tanto, una mezcla diversa de actividades otorga mayor probabilidad de crecimiento a las ciudades, en particular en sectores nuevos. La conclusión principal es que tanto la diversidad como la especialización son importantes, pero en distintos puntos del ciclo de vida de una empresa. Un sistema urbano “balanceado” no es aquel en el que todas las ciudades se especializan o diversifican en forma similar, sino aquel en el que coexisten ciudades diversificadas y especializadas.

Para las empresas jóvenes, la diversidad urbana es más importante. Un hombre de negocios nuevo puede no conocer todos los detalles del producto que se va a hacer, qué componentes utilizar, dónde conseguirlos, qué trabajadores emplear y cómo financiar la inversión. Es más probable que las empresas que utilizan tecnologías similares en diferentes sectores compartan información sobre nuevas prácticas y tecnologías que las empresas del mismo sector. Para las empresas de industrias más estandarizadas o maduras, la especialización urbana es más importante. Estas empresas usualmente obtienen menos beneficio por la flexibilidad de la diversidad urbana y al ubicarse en un entorno especializado, pueden cosechar mejor los beneficios de las economías de la aglomeración urbana. Por ejemplo, las empresas de autos en Detroit reducen sus costos, compartiendo proveedores de partes y los productores de prendas de vestir en ciudades, como San Pedro Sula en Honduras, se benefician con mercados laborales amplios que ayudan

a los trabajadores a trasladarse entre las empresas cuando el mercado se ajusta a los caprichos y veleidades de la moda.

Algunas veces se promueven los polos de empresas similares como el mejor entorno para la innovación. Pero los estudios encuentran, en cambio, que las metrópolis diversificadas se desempeñan mejor en la generación de nuevos productos y procesos. Por ejemplo, la adopción de maquinaria controlada por computador para cortar metales ha sido más rápida en situaciones en las que muchas empresas (desde productores de hornos hasta productores de aeronaves) tienen necesidades técnicas similares, pero no son competidores directos. Empresas para las que es importante la innovación (como los productores electrónicos) prefieren la diversidad durante las primeras fases innovadoras y luego se reubican en ciudades especializadas para la producción masiva. Para la manufactura y los servicios, a diferencia de la agricultura, “sembrar” y “cosechar” pueden tener lugar en ubicaciones distintas.

Así como el desarrollo de un producto y la producción en masa tienen lugar cada vez más en ubicaciones distintas, también sucede con la administración y la producción. Hace medio siglo las dificultades asociadas con la administración de los negocios a distancia hacían que las empresas mantuvieran sus oficinas generales de administración cercanas a sus fábricas. Los costos decrecientes en transporte y comunicaciones han hecho mucho más fácil administrar la producción desde lejos (ver capítulo 6).

Como resultado, muchas empresas han separado espacialmente la administración y la producción, buscando las mejores condiciones posibles para cada una. Para las oficinas principales, esto significa ubicaciones con otras oficinas generales donde estas empresas puedan,

por ejemplo, compartir servicios legales o agencias de publicidad; para las instalaciones de producción, esto significa lugares con otras plantas semejantes. Las oficinas principales usualmente están en las grandes ciudades, porque los servicios profesionales tienden a presentar mayores economías de aglomeración, son menos intensivos en tierra y emplean personal altamente educado dispuesto a pagar las comodidades de las ciudades grandes. Si funcionan bien los mercados de la tierra, el resultante aumento en sus precios induce a los establecimientos de producción a reubicarse en pueblos y ciudades más pequeñas y especializadas.

Las ciudades de Estados Unidos ofrecen una buena ilustración. En 1950, la razón de gerentes a trabajadores de producción era similar en ciudades de distintos tamaños. Sin embargo, en 1990, las ciudades de entre 75.000 y 250.000 habitantes tenían 20% menos gerentes por trabajadores de producción que el promedio nacional; las ciudades con 1,5 a 5 millones de habitantes tenían 20% más gerentes por trabajadores de producción y las de más de 5 millones estaban un 50% por encima del promedio nacional. Puede observarse una tendencia similar en otros países, tales como Francia y Alemania.

Los autores de políticas deben estar conscientes de estos desarrollos. Puesto que esta creciente interdependencia se manifiesta en reubicaciones de plantas lejos de las grandes ciudades, los gobiernos pueden verse tentados a quitarles recursos, lo que mataría la gallina de los huevos de oro, pues tales reubicaciones a ciudades especializadas más pequeñas son sólo una última parte de un ciclo de vida de las empresas que las grandes ciudades diversificadas ayudaron a nacer.

Contribución de Diego Puga.

los países los tamaños relativos de las ciudades suelen quedar inalterados. Entre los especialistas urbanos este fenómeno se representa a menudo como una relación recurrente entre el tamaño de una ciudad relativo a la ciudad más grande del país, conocida como la ley de Zipf: la población de una ciudad relativa a la ciudad principal es inversamente proporcional a su rango en la jerarquía nacional de las ciudades.⁹² Existe también persistencia en la concentración industrial en ciudades específicas.⁹³

En las industrias maduras la persistencia en los patrones de empleo en las ciudades es alta a

través del tiempo y la convergencia en el empleo en industrias individuales en las ciudades es lenta. Esta persistencia ocurre a pesar de altas tasas de rotación de planta y empleo para industrias manufactureras individuales, y a pesar de fuerte evidencia de que las plantas se reubican al cambiar las condiciones de los salarios y la demanda locales.⁹⁴ Históricamente, algunas ciudades han sufrido mayores reacondicionamientos, pero suelen haber sido las excepciones.⁹⁵

La persistencia de la concentración de empleo de una industria en ciudades específicas, que implica un “encierro” de la estructura

Recuadro 4.5 *Las ciudades prosperan al caer los costos de las telecomunicaciones*

Al mejorar las telecomunicaciones las ciudades son más importantes como plataforma para las interacciones y la transferencia de conocimiento. Estudios recientes en Estados Unidos y Japón documentan los papeles complementarios de las telecomunicaciones y las interacciones personales: las personas más cercanas unas a otras se llaman con mayor frecuencia.

Una interpretación es que las interacciones personales generan más demanda de interacciones telefónicas. Desde mediados de los años ochenta, cuando fueron predominantes el fax y el correo electrónico, los viajes de negocios aumentaron más del 50%. Otra evidencia de mayores interacciones personales con menores costos de telecomunicaciones es el crecimiento fenomenal de artículos escritos por coautores en economía: de 12% en los años sesenta a 56% en los noventa, y los coautores aumentaron en todos los

ámbitos: local, interestatal e internacional. Las mejores telecomunicaciones aumentan las interacciones de largo alcance, pero no a expensas de las interacciones locales.

Cuando las ideas son más complejas y difíciles de comunicar, el valor de la interacción intensiva personal aumenta y las ciudades son aún más importantes, y si las ciudades son centros de tecnologías de telecomunicaciones, las mejoras en las tecnologías de información aumentarán su función económica. El ascenso de la industria de multimedios en Nueva York puede señalar la ventaja comparativa de las grandes ciudades al facilitar los difíciles flujos de información en industrias de avanzada. En el mundo en desarrollo, el ascenso de Bangalore es un ejemplo a la mano.

Fuentes: Gaspar y Glaeser, 1996; Huber, 1995; Sassen, 1991 y Gottman, 1977.

industrial, puede explicarse con las economías de ubicación. Estas ciudades pueden competir mejor y, con el tiempo, mantener plantas y empleo en esa industria. Históricamente, una escala mayor de actividad en la industria propia significa que las empresas en esa ubicación hoy operarán más productivamente, con mayor conocimiento acumulado sobre tecnología, fuentes de suministro de insumos de diferente calidad y cultura local y sus efectos en el clima legal, de los negocios e institucional. Estas ventajas de ubicación son pertinentes a las industrias manufactureras más tradicionales⁹⁶ y explican la longevidad de muchos polos industriales en ciertas ubicaciones, tales como el polo de cubiertos de mesa de clase mundial de Solingen, Alemania, desde 1348.⁹⁷

Hay también evidencia de concentración persistente de servicios particulares en ciudades específicas. La industria de fondos mutuos de Estados Unidos empezó en Boston en 1924, al fundarse el Massachusetts Investment Trust. Hoy Boston es todavía la sede de casi un tercio del empleo de Estados Unidos en servicios de fondos mutuos y administración de activos. La industria de seguros Hartford empezó aún antes, a fines del siglo XVIII. Los mercaderes locales aseguraban entre sí las expediciones comerciales al exterior, compartiendo sus ganancias y pérdidas. Estos acuerdos informales

crecieron y eventualmente se convirtieron en las grandes compañías de seguros, empezando con la Hartford Fire Insurance Company en 1810. Otros aseguradores importantes de Hartford, entre ellos Aetna, Connecticut General y Travelers, se fundaron a principios y mediados del siglo XVIII. Hartford es conocida todavía hoy como la “ciudad de los seguros” con una amplia variedad de servicios relacionados, tales como seguros de vida, seguros médicos, seguros contra incendio, marinos y accidentes y fondos de pensiones.⁹⁸

Aprehensión de las fuerzas del mercado

En el siglo pasado, los productores y trabajadores del mundo en desarrollo han buscado, y a menudo encontrado, sus fortunas en pueblos y ciudades. En las últimas tres décadas, los investigadores han analizado y comprendido cada vez más las ganancias de las aglomeraciones urbanas de todas formas y tamaños. Pero no es claro aún que los gobiernos aprecien la acendrada fuerza de estas fuerzas del mercado y los beneficios que provienen de aprovecharlas.

Más de la mitad de los gobiernos del mundo en desarrollo, encuestados en 2005 por la UN Population Division, expresaron deseos de efectuar cambios importantes en la distribución espacial de su población y casi tres cuartos de los funcionarios de países en desarrollo expresaron un fuerte deseo de implementar políticas para reducir la migración hacia zonas urbanas o emprender acciones para revertir las tendencias de migración rural urbana.⁹⁹ Muchos en los países desarrollados están igualmente temerosos de la urbanización en los países en desarrollo. “El crecimiento explosivo de las ciudades en todo el mundo –en especial el aumento de metrópolis enormes, del tamaño de una nación en el Tercer Mundo– tiene preocupados a científicos y funcionarios de los Estados Unidos”. Entre las preocupaciones principales se menciona la de que “las megaciudades servirán cada vez más como incubadoras de enfermedades, alteraciones económicas y crisis políticas interminables”.¹⁰⁰ Esta preocupación se reflejó en el objetivo del World Urban Forum de 2006, realizado para discutir “megaciudades con megaproblemas”.¹⁰¹ La opinión predominante fue la de que “las ciudades en el mundo desarrollado han sido históricamente motores del crecimiento económico, pero muchas ciudades del Tercer Mundo son tan disfuncionales que se han convertido en obstáculos para el progreso económico”.¹⁰²

Se plantearon soluciones de las cuales éstas son algunas de las más favorecidas: desacelerar la migración masiva a las ciudades, desconges-

tionar las grandes ciudades del mundo en desarrollo estableciendo nuevas ciudades y hacer de las grandes ciudades centros de actividades más limpias de alta tecnología. Todas estas soluciones representan una mala interpretación potencialmente costosa de las fuerzas del mercado que impulsan la transformación espacial para el desarrollo económico.

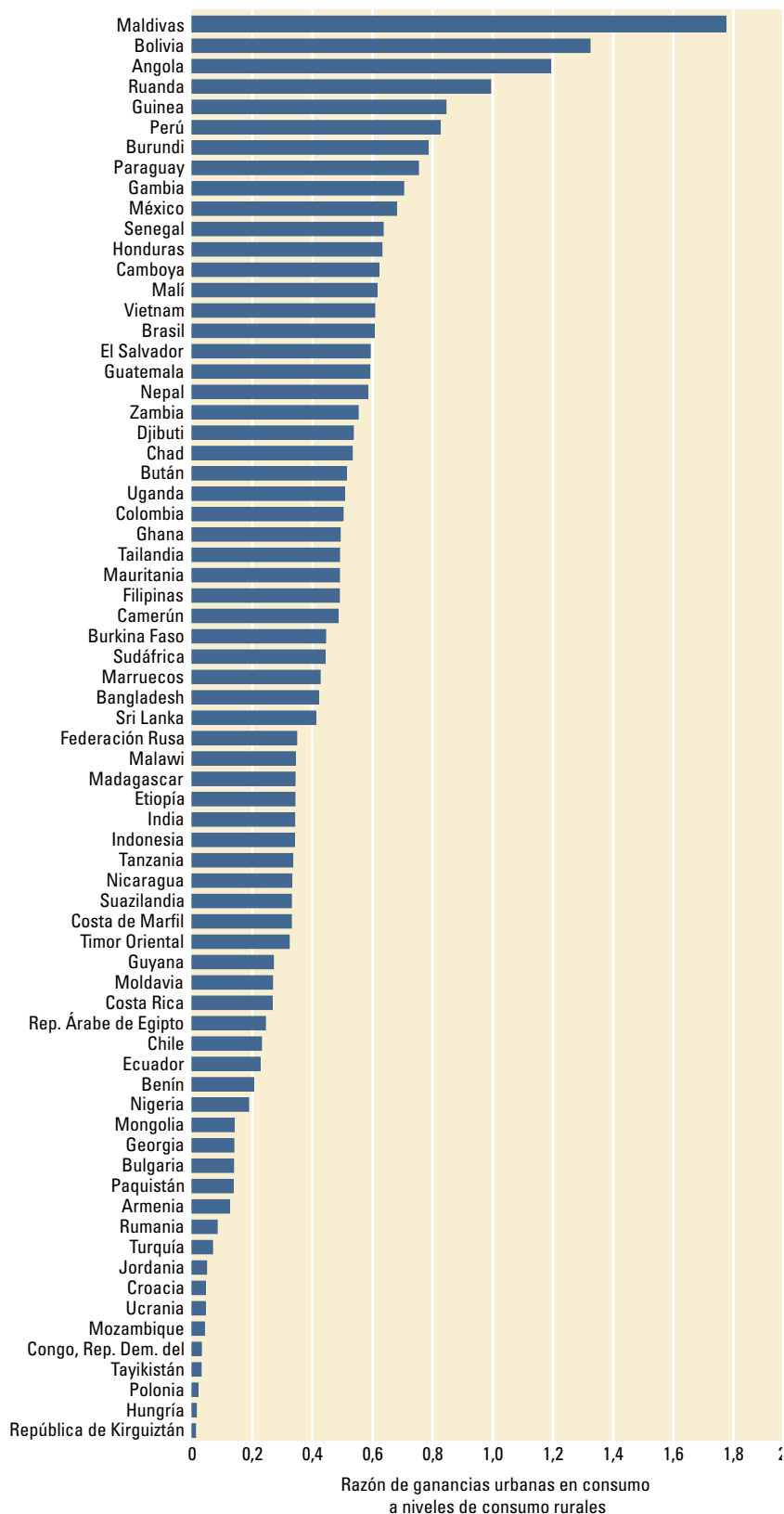
Un temor desubicado a la urbanización

Las actividades económicas en las zonas urbanas representan hasta un 80% del PIB en los países más urbanos e industriales. La proporción urbana de actividades económicas en los países menos desarrollados es cerca del 50%. Sólo las 10 mayores zonas metropolitanas de México, que representan un tercio de la población del país, generan el 62% de su valor agregado nacional.¹⁰³ En Vietnam, donde la proporción de población urbana es un 30%, la proporción de las ciudades en el producto nacional es el 70%. En China, 120 ciudades representan las tres cuartas partes del PIB del país.¹⁰⁴ Claramente predomina la contribución de las ciudades a la producción económica, aun en los países pobres y los de medianos ingresos.

Existe también amplia evidencia de que las zonas urbanas en los países en desarrollo, incluidos las de los países más pobres de África, proporcionan economías externas. El consumo en los hogares urbanos y rurales en un perfil transversal de países en desarrollo muestra que las personas con características observables similares disfrutaban mayor consumo que es atribuible exclusivamente a su ubicación urbana. Las ganancias son del 2% en Hungría, República de Kirguistán y Polonia, 30% en Costa Rica, Etiopía, India, Rumania y Tanzania, y más de 80% en Angola, Bolivia y Ruanda (ver gráfico 4.1).

Estas magnitudes hacen que sea inútil que los gobiernos intenten restringir el flujo de personas hacia las zonas urbanas. Aun cuando las restricciones hayan detenido el flujo de migraciones, los costos económicos han sido altos. Las políticas de China para restringir la migración rural-urbana hasta fines de los años noventa impidieron el crecimiento de la urbanización, y entre la mitad y dos tercios de las ciudades chinas continúan siendo demasiado pequeñas. Para la ciudad típica en China se estima que ser demasiado pequeño produce una pérdida de alrededor del 17% en el producto neto por trabajador; para al menos una cuarta parte de las ciudades, estas pérdidas pueden estar entre un 25% y un 70%.¹⁰⁵

Gráfico 4.1 La ganancia urbana en consumo de los hogares puede ser considerable



Fuente: Cálculos del equipo del IDM 2009, utilizando 120 encuestas de hogares en 75 países.

Una preocupación desubicada por el tamaño y no la función de las ciudades

Las perspectivas de prosperidad de una ciudad y aun su supervivencia están determinadas por la agilidad con que el mismo segmento de tierra se adapte a las cambiantes demandas del mercado. Dado que la tierra constituye un factor inmóvil crítico para la producción de cualquier actividad, las elecciones de bienes raíces que proporcionan las ciudades influyen en la magnitud de las economías externas y la naturaleza y especialización de las economías de la ciudad. Para ser atractiva para los inversionistas, una ciudad debe satisfacer las demandas de sus industrias predominantes o crecientes tanto para bienes raíces como para instalaciones. Por ejemplo, los servicios profesionales y financieros requieren grandes cantidades de espacio para oficinas, el cual puede proveerse en forma más eficiente verticalmente en altos edificios de oficinas. La producción manufacturera demanda grandes cantidades de tierra para la producción de bienes en las fábricas y

el almacenamiento de productos y materiales en las bodegas. Y los sectores de recreación, turismo y entretenimiento requieren zonas en las ciudades y espacios de negocios minoristas muy visibles y amigables para el peatón.

La disponibilidad y la facilidad de una ciudad para adaptar su tierra a distintos usos, de acuerdo con las necesidades cambiantes del mercado le darán su capacidad para el crecimiento sostenible. Los últimos 800 años en Hong Kong, China y los últimos 300 en Nueva York muestran la importancia de los mercados para señalar e implementar esta renovación urbana (ver recuadros 4.6 y 4.7). En Nueva York, el comercio mercantil se originó en la primera industria de navegación. A su turno, la industria del comercio mercantil contribuiría a dar nacimiento a la moderna industria financiera de la ciudad. Los negociantes de la ciudad de Nueva York de fines del siglo XIX prosperaron compartiendo el acceso no sólo a la infraestructura física de transporte (puerto, canales y ferrocarriles), sino también a los insumos intermedios de servicios especializados no disponibles en otra parte (como viajes en barco programados, ventas mayoristas y corredores de transporte marítimo). Más tarde, estos insumos para el comercio vinieron a ser los fundamentos de los insumos compartidos en las finanzas; el seguro marítimo es la base siguiente para otras formas de inversiones.¹⁰⁶

Las ciudades que proveen mercados fluidos de tierras y propiedades y otras instituciones de apoyo –tales como protección de derechos de propiedad, cumplimiento obligatorio de contratos y financiación de viviendas– muy probablemente florecerán con el tiempo al cambiar las necesidades del mercado. Las ciudades exitosas han relajado las leyes de zonificación para permitir a los usuarios de grandes recursos hacer ofertas por tierras valiosas, y han adoptado regulaciones flexibles sobre el uso de la tierra para adaptarse a sus funciones cambiantes en el tiempo.

Los beneficios de las economías de aglomeración surgen de la densidad de la actividad económica. Éstas son las ventajas para iniciar una empresa de tecnología de información que se ubique en el Valle del Silicón o un propietario de un puesto de libros que se ubique cerca de otros en la calle Dadabhai Naoroji en Mumbai, India. Mientras el sector financiero de Londres se concentra principalmente en unas cuantas millas cuadradas de la City y Canary Wharf, las empresas financieras también se benefician por estar ubicadas en cualquier parte del Gran Londres. Las empresas se benefician por ubicarse cerca de otras empresas ya sean de la misma industria o diferentes y, a menos que todas se

Recuadro 4.6 *Hong Kong, China: las fuerzas del mercado estuvieron a la cabeza y el gobierno las siguió*

Hong Kong, China, con una superficie terrestre de unos 1.000 kilómetros cuadrados, menos de la cuarta parte del tamaño de Rhode Island, empezó como una aldea pesquera. En el siglo XIII, Hong Kong, China, una isla montañosa y desértica, experimentó su primer auge de población cuando los chinos huyeron del continente para escapar de la guerra y el hambre. Los medios de vida de la gente eran la producción de sal, la pesca de perlas y el comercio de la pesca. Entre los años de 1650 y 1800, Hong Kong, China, fue también puesto de avanzada militar y base naval y su economía continuó dependiendo del comercio. Al final de la Segunda Guerra Mundial en 1945, la población de Hong Kong, China, se había reducido a menos de la mitad del total que tenía antes de la guerra, de 1,6 millones.

En los años cincuenta y sesenta, Hong Kong, China, inició la producción de botones, flores artificiales, paraguas, textiles, esmaltes, calzado y plásticos. Campos de colonizadores proveyeron de hogar a las masas y condujeron a desastres –como el incendio de Shek Kip Mei–, hasta que el gobernador respondió con la construcción de

edificios residenciales. Las condiciones de vivienda pública eran las básicas, con instalaciones comunales de cocina. Durante muchas décadas, el sector privado mostró más compromiso e interés con el redesarrollo urbano.

Entre 1960 y 1980, el gobierno experimentó con la renovación urbana y el redesarrollo integral para mejorar las condiciones ambientales, la circulación del tráfico y los servicios comunitarios. En décadas siguientes, la flexibilidad en la planeación del uso de la tierra y la participación del sector privado serían cruciales para satisfacer la demanda de tierras para vivienda, comercio, industria, transporte, recreación y uso comunitario. Esta combinación le dio capacidad a Hong Kong, China para florecer al centro regional de negocios y servicios financieros que es hoy.

En consistencia con la tradición de mínima intervención oficial en Hong Kong, China, el sector privado ha sido la fuerza motora detrás de la transformación urbana. El gobierno contrató el redesarrollo urbano con una organización especialista dominada por intereses de desarrollo privado.

Fuente: Adams y Hastings, 2001.

Recuadro 4.7 *Reinvención y renovación: cómo se hizo Nueva York una gran ciudad*

Nueva Amsterdam fue fundada como una colonia holandesa en 1614 y pasó a manos británicas cambiando su nombre por el de Nueva York en 1664. En 1898, se reunieron los distritos de Manhattan, Bronx, Brooklyn, Queens y Staten Island en la forma que conocemos hoy. Nueva York se ha reconstruido, reinventado y renovado a sí misma a través de su historia. Siendo en un tiempo un centro de atavíos de pieles y de embarques a causa de su puerto natural, la ciudad de Nueva York es hoy un centro financiero mundial y una central eléctrica regional en medios de comunicación masiva, artes e innovación en tecnologías de información y comunicaciones (TIC) e investigación médica. La zona metropolitana de Nueva York tiene más de 18,7 millones de habitantes con un PIB de US\$1,133 billones, que la convierten en la segunda aglomeración urbana más grande del mundo, después de Tokio. Nueva York tenía un producto metropolitano bruto de US\$950.000 millones en 2005, lo que la convierte en la segunda economía regional más grande de Estados Unidos. Si fuera un país, Nueva York ocuparía el décimo séptimo lugar entre los más grandes del mundo, por delante de Suiza. Con más de US\$56.000 tiene la segunda producción per cápita más alta del mundo.

Un tour de cuatro vecindades revela la versatilidad y el vigor de la ciudad.

Soho. En el siglo XVIII, Soho era sólo tierra de cultivos. A principios del XIX era primordialmente residencial habitado por los ricos y pronto después por la clase media. A su debido tiempo, el desarrollo atrajo muchos negocios. Hoteles, teatros, almacenes, mansiones, salones musicales, casinos y burdeles aparecieron a lo largo de Broadway. Empezando a principios del siglo XIX, se estableció en la zona la industria textil y en los años cincuenta se fueron para allá en tropel los artistas atraídos por los bajos arrendamientos, como resultado del traslado de personas, industria

y comercio a la parte alta de la ciudad. En octubre de 1962, el City Club of New York caracterizó a Soho como un tugurio comercial, pero hoy la zona, conocida una vez como Hell's Hundred Acres (los cien acres del infierno) es un animado distrito comercial y de ventas minoristas y sede de New York University.^a

Wall Street. El distrito financiero es una de las vecindades más antiguas y conocidas de la ciudad. La vecindad de Wall Street de hoy forma parte del Manhattan Community District 1, que se extiende al sur desde Canal Street hasta la punta de Manhattan en Battery Park e incluye Governor's Island. Es la sede del New York Stock Exchange y el Nasdaq, las dos mayores bolsas de valores del mundo.

El nombre de la calle fue originalmente De Wall Straat en referencia a los Walloons (valones), granjeros belgas que eran la mayoría de los residentes de Nueva Holanda alrededor de Fort Amsterdam en 1630. El cinturón de castor era el artículo individual más importante en Nueva Holanda. El comercio estimuló nuevas actividades en la producción de alimentos, madera, tabaco y eventualmente esclavos. A finales del siglo XVIII, había un sicómoro al pie de Wall Street bajo el cual se reunían los negociantes y especuladores para negociar informalmente. En 1792, se formalizó este arreglo con el Buttonwood Agreement, que formó la base del New York Stock Exchange.

Meatpacking District. En 1969, cuando Vincent Inconiglio se trasladó a un desván en Gansevoort Street en el distrito de Meatpacking (procesamiento de carnes), éste era una tierra de nadie. La vecindad estaba definida por un hedor que dominaba los sentidos. Calle abajo desde el desván de Inconiglio, se encontraba una fábrica de encurtidos y un importador de melones españoles ocupaba la tienda de escaleras abajo. La zona pululaba con barriles de huesos, carne y hombres con

sangrientos delantales blancos. Al cabo de una generación, la transformación del distrito Meatpacking era tan extrema como el contraste entre el día y la noche.^b Hoy operan aún allí más de 35 empresas de carne mayoristas. Pero la zona es también sede de restaurantes de clase mundial, galerías de arte, un corredor minorista de moda y clubes nocturnos que aprovechan los enormes espacios de la antigua fábrica. Los precios de la propiedad se han ido al cielo. El señor Inconiglio pagaba US\$50 al mes cuando se mudó al distrito Meatpacking. En 2007, el Carlyle Group and Sitt Asset Management adquirió un par de edificios en la Calle 14 oeste por US\$70 millones.^c

Williamsburg. Esta vecindad se reinventó a sí misma pasando de ser un próspero puerto comercial a un rico pueblo industrial después de la Guerra Civil. Con la construcción del Puente Williamsburg en 1903, muchas familias judías que vivían en el Lower East Side de Manhattan cruzaron el río Este para vivir mejor en Williamsburg. Al abandonar la zona las industrias, Williamsburg se convirtió en un gueto de inmigrantes en los años sesenta y setenta. Pero los bajos arriendos también convirtieron a la vecindad en un club artístico. La vecindad evolucionó para convertirse en una mezcla de residentes italianos, polacos, hispanos y jasídicos. En 2005, la ciudad de Nueva York aprobó cambios de zonificación que permitieran espacios abiertos, parques, vivienda económica e industria ligera. Hoy los precios están en promedio en US\$700 a US\$900 por pie cuadrado y prominentes desarrollos de zonas linderas con el agua valen millones.^d

Fuentes: Seeman y Siegfried, 1978; Shaw, 2007; Biedermann, 2007; Lynch y Mulero, 2007.

a. Seeman y Siegfried, 1978.

b. Shaw, 2007.

c. Biedermann, 2007.

d. Lynch y Mulero, 2007.

trasladen juntas, serán menos rentables aun si la ubicación a la que se trasladan tiene menores salarios y tierra más barata.

Pero el mayor tamaño de la ciudad y la densidad económica traen sus propios problemas. Para personas y empresas, el vivir en la ciudad tiene su precio tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. El tráfico en el centro de Londres se mueve a sólo 11 millas por hora,¹⁰⁷ la misma velocidad de los carruajes de

caballos de hace 100 años. Beijing es notoria por su *smog* inducido por la contaminación. La tierra en Mumbai está entre las más costosas del mundo. Los altos niveles de crimen constituyen una característica aceptada de habitar en la ciudad en todo el mundo. Millones de ciudadanos viven en viviendas en tugurios superpoblados, con poco o ningún acceso a comodidades y servicios básicos. Estos son los costos de la densidad, las deseconomías de la aglomeración.

La fuente principal de deseconomías es la escasez de tierra en lugares donde surten efecto las economías de aglomeración. La tierra es limitada y cuando ocurre el crecimiento económico debe utilizarse con mayor intensidad. Por ejemplo, Manhattan, en Nueva York, tiene una superficie de menos de 35 millas cuadradas. En 1800, tenía una densidad de población de poco menos de 3.000 habitantes por milla cuadrada. En 1850, había aumentado a unos 23.500, llegando a su pico en 1910 con más de 100.000. Hoy la densidad de población es de unos 70.000. Con la oferta de tierra fija, su uso eventualmente puede descompensar cualquier beneficio de economías de aglomeración. La forma de descompensar la oferta fija de un factor de producción es con su sustitución por otros factores, y el aumento de rascacielos en muchas grandes zonas urbanas es una ilustración de esta sustitución de capital por tierra. La construcción de sistemas de metro en muchas ciudades grandes de los países desarrollados es otro ejemplo. Pero tal sustitución tiene sus límites, y la creciente escasez de tierra en las ciudades lleva a mayores costos de arriendos y de congestión para trabajadores y empresas.

En esencia, el mejor transporte puede, al reducir la distancia económica a la densidad, hacer de la tierra un recurso menos obligatorio. De hecho, con la reducción a largo plazo de los costos del transporte, las ciudades se han expandido. En 1680, Londres tenía sólo 4 millas cuadradas y, por las dificultades del viaje, más de 450.000 se apiñaban en esta pequeña superficie. En 1901, la ciudad se había expandido a 24 millas cuadradas y el promedio de la densidad de población cayó a 79.000. En 2001, las 627 millas cuadradas de Londres tenían una densidad de población de 13.203 habitantes por milla cuadrada. Una ciudad en expansión significó que millones de viajeros de ida y vuelta debían ser transportados a, y desde los suburbios, grandes volúmenes de productos al por menor deben entregarse a las tiendas y productos manufacturados deben embarcarse hacia fuera. Todo esto lleva a la congestión o deseconomías de escala que reducen las ganancias de las economías de aglomeración.

Pero restringir el crecimiento de las ciudades no es la respuesta. No existe evidencia de que las economías de aglomeración de las megaciudades se hayan agotado. De hecho, la evidencia sugiere que el crecimiento de los vehículos en los países en desarrollo aumenta con el ingreso per cápita, siguiendo una ruta similar a la seguida por los países ricos.¹⁰⁸ El problema tiene más que ver con la estructura espacial de la ciudad y las inversiones en infraestructura. La propiedad de vehículos aumenta 15% a

20% anualmente en gran parte del mundo en desarrollo.¹⁰⁹ Pero la mayoría de los países no ha emparejado este crecimiento con una expansión paralela en la infraestructura de transporte, de modo que la congestión del transporte es severa. Las ciudades de los países en desarrollo sólo dedican la mitad del espacio de la tierra para vías de la que dedica Estados Unidos. Pero no sólo se trata de aumentar esta capacidad. En ciudades como Bangkok y Manila lo importante son la administración y el uso del espacio de las vías. Parte del problema es que en muchas ciudades el gobierno central ha devuelto la responsabilidad de la infraestructura de vías a los gobiernos locales, que no siempre cuentan con los recursos necesarios.

Combinadas con las distintas propensiones de las industrias a beneficiarse con las economías de aglomeración, las restricciones resultantes explican por qué la distribución espacial de la actividad económica dentro de un país no se restringe a un solo centro que consiste más bien en centros múltiples de distintos tamaños. Para los autores de políticas, el reto es relajar de la mejor forma las restricciones generadas por la congestión y el apiñamiento de la tierra y de los recursos de modo que puedan maximizarse los beneficios de la aglomeración. En muchos casos, estas restricciones se han hecho más tirantes por políticas mal orientadas del uso de la tierra y fracasos en la planeación, sólo aumentando así la congestión (ver capítulo 7).

La fascinación desubicada por las "nuevas" ciudades

La tierra sobre la que fue edificada Chicago no es tan diferente de los lugares más escasamente desarrollados que hay alrededor del Lago Michigan. Pero la diferencia en producción económica e ingresos de los hogares entre Chicago y otros asentamientos frente al lago en Wisconsin e Indiana es extrema. A lo largo del viaje de 10 horas a través de Texas en la autopista interestatal 75, los salarios y alquileres de la tierra son bien altos en Fort Worth, Austin y San Antonio y caen abruptamente en los sitios intermedios entre ellos. Es difícil reconciliar estas enormes diferencias en densidad económica con las menores diferencias en la geografía física; es como si las zonas de Fort Worth y San Antonio arrojaran una sombra sobre los puntos intermedios. Se requiere un mejor entendimiento de la geografía económica, caracterizada por economías externas, para aprovechar las fuerzas económicas. Pero no es siempre obvio que los gobiernos de los países en desarrollo comprendan la geografía económica o aprecien estas fuerzas.

Una encuesta de nuevas iniciativas de ciudades en la República Árabe de Egipto, Brasil, Hungría, India y República Bolivariana de Venezuela es moderada. Brasil trasladó su ciudad capital de la costa al interior en el medio oeste a más de 9.000 kilómetros de distancia de la anterior. La República Bolivariana de Venezuela escogió a Ciudad Guayana en los años cincuenta, una ciudad al sur del país, para ser el “polo de crecimiento” industrial de las regiones central y sur y atraer gente y trabajos de la región metropolitana de rápido crecimiento en el norte. En muchas economías anteriormente planificadas, la práctica más común fue construir pueblos industriales para acelerar la industrialización. En Hungría, se designó a Tiszaújváros como un “pueblo químico” y a Kazincbarcika como un “pueblo minero y de industria pesada”. La Unión Soviética construyó Magnitogorsk como un pueblo del acero en una zona con enormes reservas de mineral de hierro para retar a sus rivales capitalistas.

Algunos nuevos pueblos se construyeron alrededor de zonas metropolitanas para aliviar las presiones de las grandes ciudades. Navi Mumbai, se fundó en 1972 con la esperanza de desarrollar una ciudad gemela para Mumbai y descongestionarla. Egipto inició un programa integral de nuevos pueblos alrededor de El Cairo y lejos de ella para crear “un nuevo mapa de población de Egipto”, empezando en los años setenta y la construcción todavía está en curso. Muchas de estas ciudades fueron fundadas por razones económicas, pero algunas lo fueron por razones políticas.

¿Han cumplido estos nuevos pueblos y ciudades, con enorme inversión y apoyo de sus gobiernos, sus objetivos? En general no.

- Las nuevas ciudades funcionan mejor cuando se ubican cerca de grandes ciudades exitosas. Pero a menudo sufren de los mismos fracasos relacionados con el gobierno que

llevaron al gobierno a fundarlas, en especial el de administrar bien grandes ciudades. Esto es, los gobiernos que administran mal las grandes ciudades viejas también administran mal las nuevas pequeñas.

- Las nuevas ciudades atraen residentes, algunas veces aun más de lo previsto, pero con mucha frecuencia no la gente que se deseaba. Es decir, los gobiernos pueden configurar ciudades (no capitales) y algunas veces resultan viables, pero no por las razones anticipadas por el gobierno.
- Estas ciudades atraen gente debido a la causación circular que la nueva geografía económica enfatiza: trabajadores y empresarios van a buscar mercados y luego llegan más personas porque allí es donde están los mercados. Pero puede haber grandes costos de oportunidad, pues la alternativa podría ser el crecimiento más orgánico de los asentamientos. O sea, tiene sentido que los agentes privados vayan a estas ciudades ya que otros ya están allí, pero pueden resultar grandes pérdidas en eficiencia desde el punto de vista del país. Una vez se escoge una ubicación “mala” no puede fracasar por completo debido a la causación circular, pero eso significa que los costos económicos del error son mayores, no menores, pues el país tendrá que pagar esos costos durante un largo tiempo.
- Las nuevas ciudades no capitales que parecen tener éxito son aquellas en las que el propósito y la ubicación las elige con el tiempo el mercado, y en casos en los que el gobierno apresura el ritmo del crecimiento coordinando inversiones en infraestructura, vivienda y gobernabilidad general.

Por estas razones, las ciudades y pueblos deben considerarse como agentes del mercado que, igual que las empresas y parcelas, atienden necesidades del mercado.

Movilidad de los factores y migración



El mayor movimiento de personas en el mundo ocurre cada año hacia principios de febrero cuando millones de chinos viajan para estar con sus familias para el Año Nuevo Lunar. En 2006, para iniciar el Año del Perro, sólo de Shangai salieron unos 11 millones de personas y 10 millones entraron a la ciudad; 60 millones de personas viajaron el último día de las festividades. En febrero de 2008 las tormentas de hielo y nieve frustraron los planes de un estimado de 200 millones de personas intentando viajar por toda China para estar con sus familias en el Año Nuevo. En forma semejante, en Estados Unidos durante el periodo de Acción de Gracias, millones de personas toman las carreteras, aeropuertos y estaciones de buses y trenes. El número de viajes superiores a 50 millas se incrementa en la mitad, viajando unos 10 millones de personas por día en el fin de semana festivo, casi el doble del promedio diario durante el resto del año.¹ El creciente volumen de viajeros de vacaciones en casi todos los países, ricos o pobres, es un reflejo diciente de cuántas personas viven y trabajan en un lugar distinto a aquel en el que nacieron.

Este capítulo trata sobre la movilidad del trabajo y el capital, cómo su movimiento contribuye a concentrar la actividad económica y cómo estos flujos reducen las diferencias en bienestar que acompañan a la concentración económica. Destaca los movimientos del trabajo especialmente, por dos razones. Primera, aunque muchos países y regiones están todavía sedientos de inversiones, las reformas nacionales y acuerdos internacionales desde los años setenta han eliminado la mayor parte de las restricciones al flujo de capitales. La escasez de capital en algunos lugares ya tiene menos que ver con barreras reales y más con condiciones

desfavorables de inversión.² En una economía en globalización el capital es móvil y se mueve con rapidez. En contraste, el trabajo suele ser menos móvil por razones culturales y lingüísticas. Segunda, un fuerte consenso de políticas apoya el flujo libre de capital para inversión extranjera directa, aun si este consenso no siempre se manifiesta en las políticas de los muchos países donde sigue habiendo obstáculos internos y externos. En relación con el capital, el trabajo está sujeto a más restricciones políticas y a barreras implícitas y explícitas. Algunas perspectivas novedosas resultan de considerar las economías de aglomeración y el capital humano conjuntamente. Con base en ellas, este capítulo da buenas razones para facilitar el movimiento voluntario de personas.

Los textos nos enseñan que los factores de producción –capital y trabajo– se trasladan a los lugares donde obtienen los mayores rendimientos, y que esos lugares son aquellos en los que cada factor es escaso. Pero al reconocer que los rendimientos crecientes a escala son importantes, se pueden hacer mejores políticas. A diferencia de la mano de obra no calificada y del capital físico y financiero, la mano de obra calificada –conteniendo capital humano, la educación de una persona y sus destrezas y talentos– obtiene rendimientos económicos mayores donde es abundante, no escasa. Esto explica el agrupamiento de personas con talento en las ciudades, la migración de empresarios a las zonas avanzadas de los países y el creciente número de emigrantes calificados hacia países ricos, todos ellos lugares en los que sus destrezas parecen ser abundantes pero no obstante muy bien recompensadas. Reconocer los crecientes beneficios para el capital humano, en zonas donde ya se ha acumulado, cambia la forma más efectiva como los gobiernos deberían intentar

aumentar el crecimiento y lograr la convergencia espacial en los estándares de vida.

Pero los gobiernos de muchos países en desarrollo –en particular en Asia meridional y África subsahariana– han estado condicionados por una primera literatura sobre migración para preocuparse por el fantasma del desempleo urbano creciente, servicios sobrecargados en las ciudades, tensiones sociales en zonas económicamente vibrantes y la “fuga de cerebros”. Como resultado, muchos países todavía restringen el movimiento de personas. Sin embargo, las restricciones directas e indirectas, aunque no son efectivas para detener el flujo de personas, crean fricciones innecesarias e imponen costos de oportunidades no aprovechadas al crecimiento económico y a la convergencia de los estándares de vida.

Si bien los investigadores son ya menos escépticos sobre los beneficios de la migración laboral, los gobiernos tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados no están tan seguros. ¿Qué pueden aprender unos de los otros? En el presente capítulo se documenta la desconexión entre las implicaciones de la investigación reciente y las políticas migratorias en los países en desarrollo y desarrollados, mostrando cómo están cambiando.

Deben tenerse presentes tres puntos:

- **Los hechos sobre migración laboral pueden ser sorprendentes. Aunque la migración internacional todavía atrae la mayor atención de los medios, los mayores flujos de gente se dan mucho más entre lugares de un mismo país, y no de aldeas a ciudades, sino de zonas económicamente retrasadas a zonas avanzadas rurales.**³ Aunque el movimiento de personas a las ciudades va en aumento, en particular en Asia meridional y oriental, el patrón más sostenido de movilidad interna dentro de los países en desarrollo ha sido de zonas retrasadas rurales, como Kenia occidental y Bihar en India, a las zonas avanzadas rurales, como las altiplanicies centrales (Central Highlands) y el Punjab y una gran proporción de esta migración es temporal.⁴ Y cuando la gente traspasa las fronteras nacionales, no se aleja mucho.⁵ La mayor parte de la migración internacional tiene lugar dentro de “vecindades” regionales del mundo, particularmente entre países en desarrollo.⁶
- **Los beneficios de aglomeración impulsan el movimiento de capital y trabajo.** Las primeras teorías sobre migración se basaron en los excedentes de mano de obra, las tasas fijas de crecimiento “exógenas” y la creación de puestos de trabajo, y estas teorías conside-

raban la migración hacia fuera de personas calificadas como traumáticas socialmente y como una pérdida económica. Las nuevas teorías reconocen que la migración, cuando va dirigida por fuerzas económicas, es un proceso positivo y selectivo. Las interacciones entre la aglomeración y la migración laboral impulsan a los lugares hacia adelante.

- **El reto político no es cómo impedir la migración de las familias, sino cómo impedir que migren por razones erradas.** En lugar de intentar combatir la atracción de las economías de aglomeración para los trabajadores y sus familias, los gobiernos deben trabajar para eliminar los factores que incitan a la gente a salir de las zonas de sus hogares. Al hacerlo pueden mejorar la calidad de la migración y estimular el crecimiento económico. La movilidad laboral impulsada por razones económicas conduce a mayor concentración de personas y talento en sitios de elección, y agrega más beneficios de aglomeración que costos de congestión.

Del mercantilismo a la globalización, a la autarquía, y otra vez de regreso

Las restricciones a los flujos de capital, trabajo y bienes fragmentaron la economía mundial en el período entre las dos guerras mundiales, pero la globalización retomó velocidad después del final de la Guerra Fría en 1990, relajando las restricciones e integrando la economía mundial. La movilidad del capital dentro de los países y entre ellos aumentó y la movilidad laboral internacional –particularmente la mano de obra no calificada– declinó después de los movimientos masivos del siglo XIX y sólo recientemente empezó a aumentar. Pero la movilidad de personas dentro de los países se ha acelerado. Así, para el movimiento laboral en el último siglo, la distancia ha disminuido, pero las divisiones no sólo han aumentado (muchas más fronteras), sino que de hecho pueden ser más obstructivas (muchas más restricciones).

Los flujos de capital aumentaron en forma acusada desde los años setenta

La movilidad del capital a través de las fronteras, en particular el capital de inversión, ha aumentado desde los años setenta. El mundo está regresando a una época de movilidad de capital que había sido abandonada al principiar la Primera Guerra Mundial. Desde 1880 hasta 1914, una proporción creciente de la economía mundial operaba bajo el patrón de oro clásico y el mercado financiero mundial tenía su centro en Londres. El patrón de oro fijó las tasas de

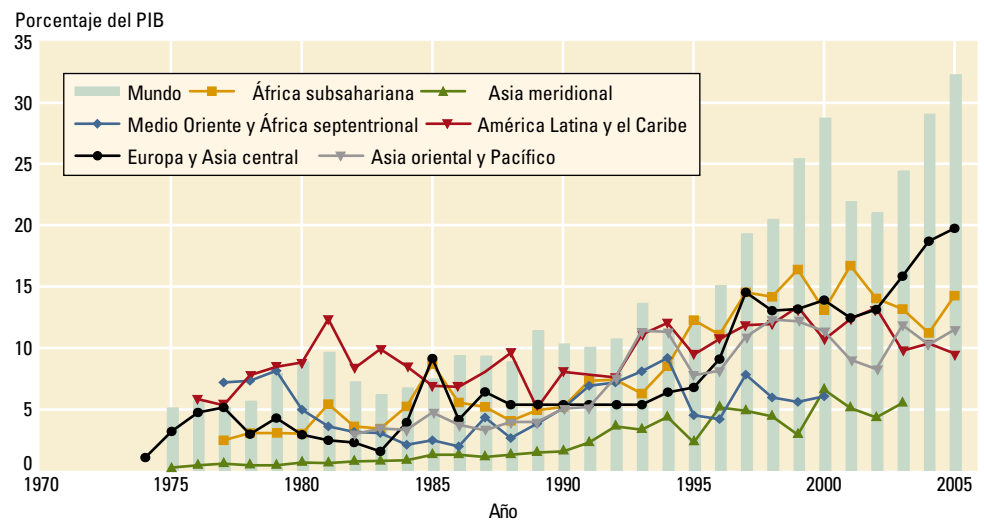
cambio y soportó un régimen estable y confiable que impuso disciplina a los países. Las tasas de interés tendieron a converger y el capital a fluir con facilidad relativa a través de las fronteras, restringido sólo por los límites de la tecnología. Muchos países de rápida industrialización fuera de Europa –en las Américas y en Asia– hicieron parte de una economía cada vez más global.⁷

La fluidez del entorno económico fue destruida por las dos guerras mundiales y la contracción económica entre ambas. Desde 1914 hasta 1945, se utilizó la política monetaria para perseguir los objetivos nacionales, de políticas internas y estrategias comerciales del tipo “em-

pobrecer al vecino” que estimularon estrictos controles de capital. Los flujos internacionales de capitales desaparecieron y la inversión del extranjero se consideraba sospechosa. Así, los precios y las tasas de interés en los países perdieron sincronización. Aun durante la época del Acuerdo de Bretton Woods desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1971, cuando los países intentaron reconstruir la economía mundial, los temores de la movilidad del capital que habían predominado en los años entre las guerras fueron muy difíciles de disipar. De hecho, los controles de capital fueron sancionados para impedir crisis monetarias.

Gráfico 5.1 Los flujos de capital internacionales surgieron desde los años setenta

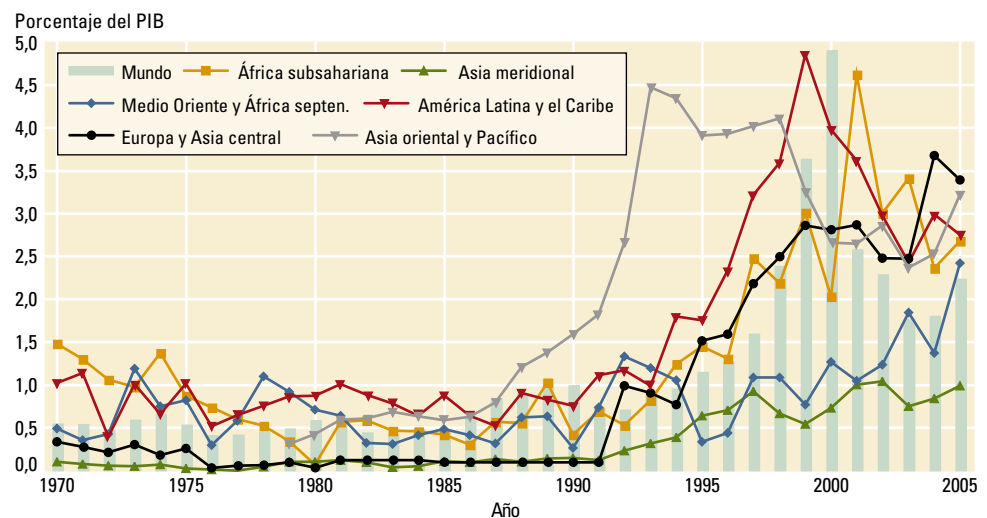
Flujos brutos de capital privado



Fuente: Banco Mundial 2007j.

Gráfico 5.2 Una gran proporción de capital ahora es inversión directa

Inversión extranjera directa, flujos netos de entrada



Fuente: Banco Mundial 2007j.

Pero el creciente volumen del comercio hizo difícil la restricción de los flujos de capital, y a principios de los años setenta las restricciones empezaron a aflojarse. Se abandonaron las tasas de cambio fijas, creando un entorno económico internacional en el que podían acomodarse los flujos de capital y el desarrollo del mercado. Estabilidad política, reformas estructurales y estructuras reguladoras redujeron los riesgos para la inversión extranjera en los países en desarrollo y los mercados de capital respondieron con entusiasmo (ver gráficos 5.1 y 5.2). En 2000, la movilidad del capital retornó a los niveles de 1914.⁸

El capital ha sido el factor de producción de mayor movilidad. La convergencia de las tasas de interés reales, la reducción de los márgenes entre las tasas de depósitos y préstamos y de las primas de riesgo sobre las deudas soberanas de los países en desarrollo son evidencia de un entorno en el que el capital puede ir adonde lo desee, aunque no siempre vaya adonde las personas desearían que fuese. De hecho, las comparaciones recientes del producto marginal del capital entre los países de altos y bajos ingresos muestran poca evidencia de fricción que impida el flujo de capital a los países pobres. En cambio, las menores relaciones de capital en los países pobres se explican por la menor eficiencia y una carencia de factores complementarios.⁹

Los flujos de mano de obra a través de las fronteras estuvieron bloqueados durante gran parte del siglo XX

En un patrón semejante al de los flujos de capital, después de llegar a un pico a finales del siglo XIX, la movilidad del trabajo a través de las fronteras decayó en la mayor parte del siglo XX con el aumento de barreras económicas al iniciarse la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Los geógrafos han registrado desde hace mucho tiempo el movimiento de la humanidad desde las primeras migraciones fuera de África hacia Europa y Asia,¹⁰ hasta el resurgimiento del movimiento a través de las fronteras. Ellos han fijado categorías a la historia moderna de la migración internacional en cuatro períodos distintos: mercantil, industrial, autárquico y posindustrial.¹¹

Durante el período mercantil, de 1500 a 1800, el movimiento de personas alrededor del mundo estuvo dominado por los europeos. Colonizadores agrarios, administradores, artesanos, empresarios y convictos emigraron de Europa en grandes números. Durante el período industrial que le siguió, al que se hace referencia muchas veces como primer período de globalización económica, alrededor de 48

millones de emigrantes, entre el 10% y el 20% de la población, salieron de Europa (ver cuadro 5.1).¹² A diferencia de la migración internacional de hoy, el movimiento de personas a través de las fronteras en el primero y segundo períodos de migración laboral no fue impulsado por la falta de crecimiento económico o desarrollo en los países de origen. De hecho, el primer país en industrializarse y el más avanzado a la vuelta del siglo XX –Gran Bretaña– fue con mucha diferencia el mayor país de origen. El análisis económico muestra una correlación positiva entre la emigración y el grado de industrialización del país de origen.¹³

En 1910, empezó un prolongado período de autarquía y nacionalismo económico. Se impusieron restricciones sin precedentes al comercio, la inversión y la inmigración, sofocando el movimiento internacional de capital y trabajo. El flujo de emigrantes internacionales consistió principalmente en refugiados y desplazados, que no tenían relación con el desarrollo económico.

Cuadro 5.1 A finales del siglo XIX la mayoría de los emigrantes internacionales provenía de una Europa en mejores condiciones

Principales países de origen en 1900 y 2000

Principales países de origen en 1900	Porcentaje de la población del país de origen en 1900	Principales países de origen de emigrantes en 2000	Porcentaje de la población del país de origen en 2000
Islas Británicas	40,9	México	10,0
Noruega	35,9	Afganistán	9,9
Portugal	30,1	Marruecos	9,0
Italia	29,2	Reino Unido	7,1
España	23,2	Argelia	6,7
Suecia	22,3	Italia	5,7
Dinamarca	14,2	Bangladesh	5,0
Suiza	13,3	Alemania	4,9
Finlandia	12,9	Turquía	4,5
Austria-Hungría	10,4	Filipinas	4,3
Alemania	8,0	Egipto, Rep. Árabe de	3,5
Países Bajos	3,9	Paquistán	2,4
Bélgica	2,6	India	0,9
Federación Rusa-Polonia	2,0	Estados Unidos	0,8
		China	0,5
Francia	1,3		
Europa	12,3		
Japón	0,9		
Total (Europa y Japón)	11,1	Total (de los países listados)	1,9

Fuente: Massey, 1998; Parsons y otros, 2007, en Ozden y Schiff, 2007.

El período posindustrial de migración empezó en los años sesenta, caracterizado por nuevas formas, ya no dominadas por los flujos originándose en Europa. La gente empezó a trasladarse de los países de bajos ingresos a los ricos, y hubo un surgimiento de trabajo migratorio desde América Latina, África y Asia. En los años setenta, los países que habían sido las mayores fuentes de trabajo migratorio hacia Europa septentrional y las Américas –tales como Italia, Portugal y España– empezaron a recibir inmigrantes de África y el Medio Oriente. La creciente riqueza de los países ricos en petróleo a fines de los años setenta convirtió a los países del Golfo Pérsico en nuevos destinos. Y en los años ochenta, la migración hacia los países de Asia oriental se difundió más allá de Japón a Hong Kong, China; la República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwán, China y Tailandia.

Hoy, unos 200 millones de personas han nacido en el extranjero, aproximadamente un 3% de la población mundial.¹⁴ Los flujos de nuevos emigrantes internacionales han variado; de un aumento del 2% entre 1970 y 1980, a 4,3% de 1980 a 1990 y a 1,3% de 1990 a 2000. Los países de bajos y medianos ingresos son ahora las mayores fuentes de emigrantes, encabezados por Bangladesh, China, la República Árabe de Egipto, India, México, Marruecos, Paquistán, Filipinas y Turquía (ver cuadro 5.1). Pero Italia, Alemania y el Reino Unido aún están cerca de

los primeros, representando cada uno entre 3 y 4 millones de emigrantes.

El volumen y flujo de la migración internacional no se asocia ya principalmente con el crecimiento de la población o la presión demográfica. A diferencia de los años sesenta y setenta, los inmigrantes internacionales no provienen de los países más pobres y menos desarrollados. Los movimientos voluntarios internacionales de personas tienden a originarse en países con economías de rápido crecimiento y tasas de fertilidad decrecientes. La emigración hoy es un resultado menos de la desesperación y más de la integración.¹⁵

El patrón de migración internacional también está cambiando, de sur-norte a sur-sur.¹⁶ Aunque los tres primeros países receptores son integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) –Estados Unidos, Alemania y Francia, en ese orden– Costa de Marfil, India, la República Islámica de Irán, Jordania y Paquistán están ahora entre los 15 destinos principales. Pero la migración del trabajo desde los países de bajos y medianos ingresos del Sur a los ricos del Norte es todavía grande, constituyendo un 37% de los emigrantes internacionales en 2000. El movimiento entre los países del Norte representó el 16% de la migración y el de los países del Sur un 24%; Argentina, China, Costa de Marfil, India,

Cuadro 5.2 Cerca de casa: los mayores flujos internacionales de trabajo ocurren entre países vecinos

Porcentaje de emigrantes mundiales registrados como movimiento bilateral entre pares de países o regiones, alrededor de 2000

País/región de origen	País / región de destino												Total
	EUA	Canadá	UE15 y EFTA	AU y NZ	Japón	HI MENA	ALC	EAC	MENA	AFR	AOP	AM	
EUA	n.a.	0,16	0,34	0,04	0,02	0,03	0,43	0,04	0,05	0,03	0,15	0,02	1,29
Canadá	0,54	n.a.	0,10	0,02	n.a.	0,01	0,02	0,01	n.a.	0,01	0,01	0,01	0,74
UE15 y EFTA	2,22	0,98	5,59	1,13	0,01	0,14	0,68	0,78	0,16	0,39	0,20	0,19	12,47
AU y NZ	0,06	0,02	0,16	0,23	n.a.	n.a.	n.a.	0,01	n.a.	0,01	0,03	0,01	0,55
Japón	0,28	0,02	0,06	0,02	n.a.	n.a.	0,04	0,01	n.a.	n.a.	0,05	0,01	0,50
HI MENA	0,10	0,03	0,06	0,01	n.a.	0,12	n.a.	0,02	0,72	0,01	0,04	0,03	1,14
ALC	10,22	0,36	1,45	0,05	0,13	0,10	2,07	0,17	0,08	0,14	0,14	0,25	15,15
ECA	1,27	0,39	4,75	0,26	n.a.	0,92	0,07	16,98	0,33	0,34	0,18	0,41	25,88
MENA	0,47	0,17	2,85	0,10	n.a.	1,49	0,04	0,16	1,79	0,28	0,05	0,12	7,52
AFR	0,41	0,12	1,58	0,10	n.a.	0,25	0,02	0,11	0,18	7,00	0,03	0,16	9,97
AOP	3,32	0,71	1,09	0,63	0,54	0,48	0,06	0,14	0,14	0,09	3,86	0,27	11,32
AM	0,83	0,31	1,13	0,12	0,01	2,66	0,02	0,13	2,07	0,14	0,37	5,67	13,46
Total	19,71	3,25	19,14	2,72	0,74	6,22	3,45	18,56	5,53	8,44	5,10	7,15	100

Fuente: Parsons, Skeldon, Walmsley y Wintwers, 2007.

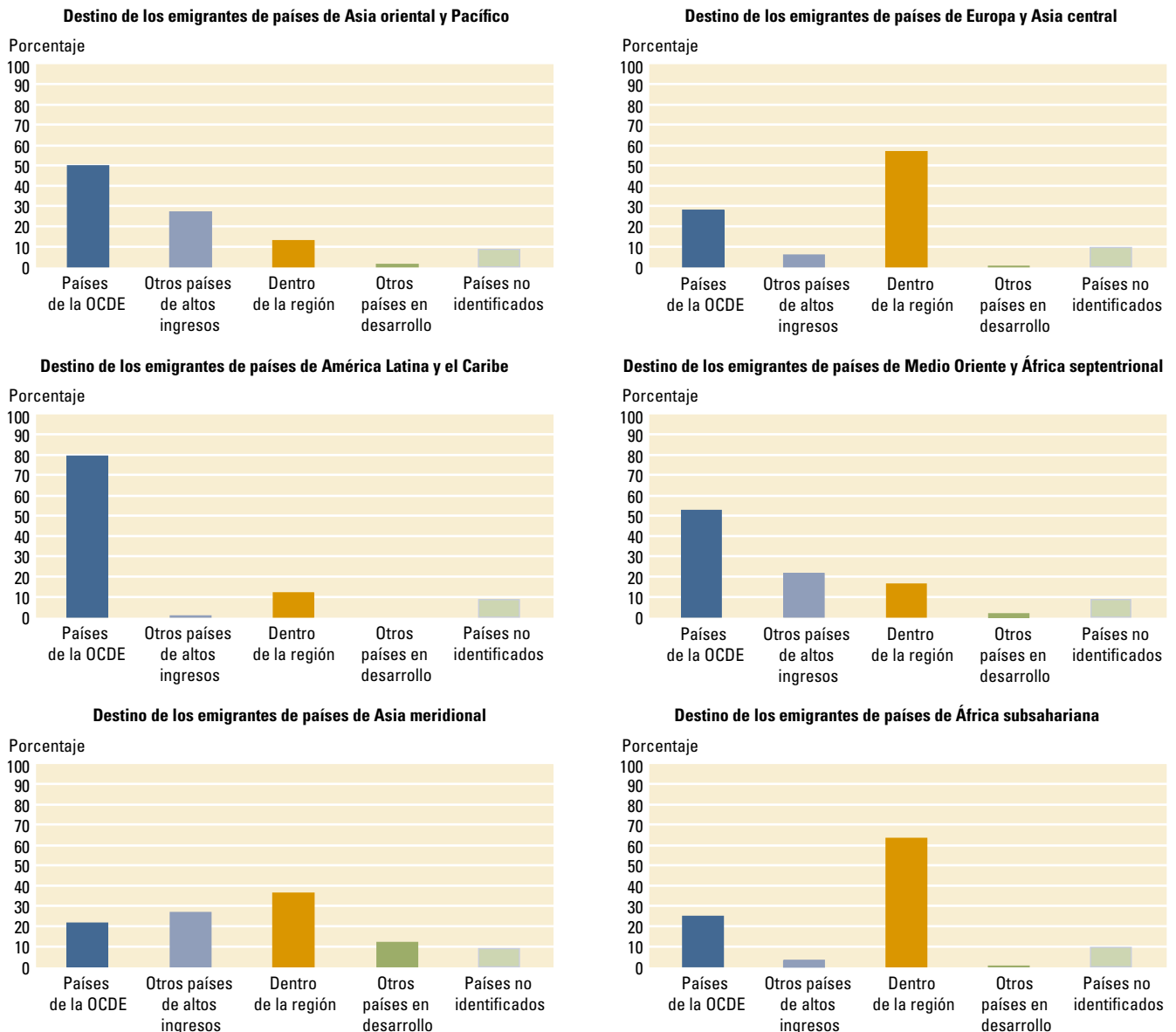
Notas: AFR = África, AU = Australia, AOP = Asia oriental y Pacífico, EAC = Europa y Asia central, UE15 = Unión Europea 15; EFTA = European Free Trade Association; HI MENA = países de altos ingresos en la región del Medio Oriente y África septentrional; ALC = América Latina y el Caribe; NZ = Nueva Zelanda; AM = Asia meridional; n.a. = no aplicable.

República Islámica de Irán, Jordania, Pakistán y Sudáfrica son los destinos importantes.

Existe una fuerte tendencia a la movilidad del trabajo entre países de las mismas vecindades mundiales, particularmente en la migración sur-sur (ver cuadro 5.2). La migración laboral se da usualmente en países con fronteras terrestres compartidas.¹⁷ Mientras sólo el 30% de los inmigrantes a Estados Unidos, el 20% a Francia y el 10% a Alemania provienen de países con los cuales comparten fronteras, el 81% de los inmigrantes a Costa de Marfil, el 99% a República Islámica de Irán y el 93% a India son de países vecinos.

Los emigrantes internacionales tienden a quedarse en las vecindades regionales, particularmente en las regiones del mundo en desarrollo y con mayor notoriedad en África subsahariana (ver gráfico 5.3). Casi el 17% de la migración internacional registrada alrededor de 2000 ocurrió dentro de Europa y Asia central, aunque una gran parte resultó de cambios en las fronteras y cambios en la definición de quién era “nacido en el exterior” en estos países. La segunda tasa más alta de movilidad laboral entre países de la misma región fue la de África subsahariana (ver recuadro 5.1)

Gráfico 5.3 Los emigrantes de Asia oriental, América Latina y el Medio Oriente y África septentrional se van principalmente a países de la OCDE, pero la mayor parte de los de Asia meridional y África subsahariana se mantienen cerca de su país de origen



Fuente: Ratha y Xu, 2008.

Recuadro 5.1 *La movilidad laboral regional ha venido decayendo en África subsahariana*

La tasa de migración laboral dentro de las regiones en desarrollo es más alta en África subsahariana, pero ha caído desde los años sesenta. Más del 60% de los emigrantes de los países de esa región se trasladan a otros países de la misma. La mayor tasa de movimiento laboral dentro de la región relativa a otras regiones en desarrollo del mundo es parcialmente consecuencia del gran número de fronteras terrestres, pero también de la infiltración relativa de esas fronteras y la dificultad de controlar el flujo de personas que las cruzan, a pesar de las numerosas restricciones legales.

Los emigrantes representaron poco más del 3,5% de la población de África subsahariana en 1960, pero sólo el 2,3% en 2000. En 1960, el número de los emigrantes relativos a la población fue mucho mayor en África meridional que en las otras esquinas de la región, pero desde entonces ha decaído a aproximadamente el nivel de los emigrantes de África occidental (ver cuadro). En África oriental y África central el número de emigrantes ha decaído en forma significativa.

La migración voluntaria a través de fronteras en África subsahariana está motivada por las mismas razones que incitan a la gente a trasladarse dentro de un país: búsqueda de oportunidades de trabajo y diversificación de riesgos de ingresos. De hecho, el fundamento económico para el

movimiento de una zona retrasada a una avanzada del mismo país es virtualmente indistinguible del fundamento para el movimiento a través de una frontera en una región como la de África subsahariana, donde los movimientos se hacen en distancias relativamente pequeñas y en la mayor parte sin control. Pero muchos emigrantes se trasladan también a través de las fronteras dentro de un marco de acuerdos formales entre los países. Desde los años sesenta, ha crecido una red de acuerdos bilaterales y multilaterales como intento de obtener los beneficios y controlar los costos de la movilidad laboral dentro de las vecindades subregionales.

En África occidental los gobiernos han intentado manejar los movimientos de la población dentro de la Economic Community of West African States (Ecowas), que ha tenido la mayor influencia en el flujo y composición de la migración en África subsahariana. Fundada en 1975, Ecowas incluye un protocolo que permite el libre movimiento de personas y el derecho de residencia y establecimiento para los ciudadanos de sus países integrantes.

La Southern African Development Community (SADC, Comunidad de Desarrollo de África meridional), una alianza libre de nueve países de África meridional conformada en 1980, coordinó proyectos de desarrollo para disminuir la depen-

dencia económica de Sudáfrica durante la era del *Apartheid*. Parte de esta alianza fue una provisión para el flujo de mano de obra entre los países integrantes. La reciente violencia contra los inmigrantes en Sudáfrica constituye un retroceso en la integración y la migración regional.

Kenia, Tanzania y Uganda han conformado la East African Community, (Comunidad de África Oriental, CAO), una organización intergubernamental regional para la cooperación interterritorial que tuvo sus raíces en 1948 antes de la independencia. La EAC, que ganó fuerza como marco de referencia para la integración económica desde 1999, introdujo recientemente los pasaportes de África oriental y pases temporales para acelerar el movimiento de la mano de obra.

Podría estimularse el movimiento del trabajo a través de las fronteras en las vecindades de África subsahariana. Durante las contracciones económicas, los autores de políticas de estas vecindades experimentan las mismas presiones políticas xenófobas que los gobiernos de los países ricos para favorecer a los trabajadores nativos y racionar los servicios públicos a los no nativos. Menos de la tercera parte de los gobiernos de África subsahariana han ratificado la International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families (Convención Internacional sobre Protección de los Derechos de los Trabajadores Emigrantes y los Miembros de sus Familias). Para realmente obtener los beneficios de la movilidad laboral para un crecimiento económico más rápido con convergencia a través de las vecindades regionales de África subsahariana, puede hacerse mucho más para que los inmigrantes sean bienvenidos y abrir canales para el flujo de remesas a sus países de origen.

El número de emigrantes de África subsahariana ha decaído desde 1960

Por cada 1.000 habitantes, según vecindades regionales

Vecindad	1960	1970	1980	1990	2000
África oriental	37,3	31,6	35,3	31,2	17,9
África central	40,7	44,2	35,9	20,6	16,0
África meridional	49,7	40,6	33,3	34,5	30,6
África occidental	28,0	27,3	34,6	28,5	30,0
África subsahariana	35,6	32,8	35,0	29,0	23,0

Fuente: Naciones Unidas, división de población, en Lucas, 2006.

Fuente: Lucas, 2006.

La migración a través de fronteras dentro de vecindades subregionales fluye hacia los países que actúan como motores económicos del crecimiento en las regiones en desarrollo: a Costa de Marfil en África occidental, a Sudáfrica en África meridional, a Tailandia de países de la región del Gran Mekong en Asia meridional (ver recuadro 5.2) y a Argentina de Bolivia, Chile, Paraguay y Perú. La distancia no es toda la historia, pues las divisiones en forma de lenguaje y cultura determinan también el

patrón de migración internacional, ocurriendo más de la mitad de las migraciones entre países con lenguas comunes. Desde luego, una lengua común y otros factores culturales refuerzan los efectos de la vecindad.

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial –cuando las economías crecían con rapidez, se reducía la desigualdad de los salarios y era bajo el volumen de movimiento laboral a través de fronteras– la migración internacional no fue realmente un tema político espinoso.

Pero después de 1975, cuando se desaceleró el crecimiento de los países de altos ingresos, aumentó la desigualdad salarial y aumentó el volumen de inmigrantes internacionales, la inmigración se convirtió en un tema de debate caldeado en la política electoral. De hecho, las políticas de “inmigración manejada” selectiva introducidas primero en Australia y Canadá en los años ochenta se están haciendo populares en otros países de destino de altos ingresos.¹⁸

Con el retorno a la globalización desde el fin de la Guerra Fría, se reanudó el movimiento laboral a través de fronteras, pero los gobiernos restringen todavía el número de inmigrantes e influyen en sus características, lo que contrasta agudamente con la “primera era de globalización” en el siglo XIX, cuando los flujos laborales estaban libres de obstrucciones. Las restricciones a la inmigración aparecen y se mantienen por la desigualdad salarial en los países receptores y no por el desempleo o los salarios absolutos. Es más probable que se endurezcan cuando los flujos laborales internacionales aumentan y se aflojen en períodos de apoyo interno al comercio.¹⁹

La movilidad laboral interna: crecer con rapidez a pesar de las restricciones

Con las mejoras en las tecnologías de transporte e infraestructura, la movilidad del trabajo dentro de los países aumentó en forma consistente durante el siglo XX, acelerándose en las dos últimas décadas de ese siglo. El volumen y la rapidez de la migración voluntaria interna, cuestiones de interés para los gobiernos durante décadas, están creciendo a pesar de las predicciones en contra.²⁰ La declinación en la agricultura y el aumento en las manufacturas han cambiado la distribución del trabajo en los países de ingreso bajo y en los emergentes de ingreso mediano desde mediados del siglo XX en Asia meridional y el África subsahariana y desde mucho antes en Asia oriental y en América Latina. La migración del trabajo de las zonas retrasadas a las avanzadas rurales continúa siendo el movimiento interno predominante en la mayor parte del mundo en desarrollo,²¹ excepto en América Latina, donde predominan los movimientos entre las ciudades.²² La migración rural-rural, difícil de documentar, ha sido ignorada en gran medida.²³

La migración de las zonas rurales a las ciudades ha venido adquiriendo importancia desde mediados de los años setenta, en especial en las economías de urbanización de Asia meridional y oriental, con el rápido aumento en las manufacturas y los servicios. En India, donde los movimientos de zonas agrícolas

Recuadro 5.2 *La migración a través de fronteras en la subregión del Gran Mekong*

La subregión del Gran Mekong (SGM), con 315 millones de habitantes, comprende Camboya, la República Democrática Popular de Laos, Myanmar, Tailandia, Vietnam y las provincias chinas de Guangxi y Yunnan. A pesar de marcadas diferencias en el desarrollo económico de sus integrantes, la subregión es extremadamente dinámica, promediando sus tasas de crecimiento anual más del 6% en los últimos años.

Los mayores salarios en Tailandia, el crecimiento más rápido y el clima social y político más favorable atraen a la gente que trata de escapar de la pobreza en Camboya, RDP de Laos y Myanmar. Para Tailandia, los inmigrantes son un reservorio de mano de obra barata y flexible y un estímulo para su competitividad en algunos sectores, y se estima que sólo Tailandia tiene de 1,5 a 2 millones de inmigrantes regulares e irregulares de la SGM y removerlos podría reducir el PIB de Tailandia en unos 0,5 puntos porcentuales por año.

Según algunos estimados, más de la mitad de los inmigrantes entran a Tailandia con documentos legales y luego se quedan más tiempo del permitido, convirtiéndose en ilegales. Los inmigrantes son jóvenes en edad laboral en su mayoría y hombres. Los de Myanmar son en promedio menos educados y menos alfabetizados que el promedio de las poblaciones de origen, lo que indica un impulso para migrar o una autoselección negativa. Pero la autoselección es positiva para los inmigrantes de Camboya, que tienen logros educativos ligeramente mayores que la población de ese país.

Las remesas de Tailandia a Camboya, RDP de Laos y Myanmar se estiman entre US\$177 millones y US\$315 millones por año. En Camboya son importantes para el 91% de los hogares entrevistados en una de las principales provincias de envío.

Sin embargo, gran parte de la inmigración continuará siendo irregular y no regulada, lo que aumenta la vulnerabilidad de los inmigrantes, la mayoría de los cuales no utiliza los servicios sociales por temer la deportación. Uno de los mayores problemas es el de asegurar el acceso a la escolaridad para los niños, quienes sufren también por falta de cuidados de salud. Por las mismas razones que los adultos reciben rara vez tratamiento de salud, los niños inmigrantes rara vez reciben vacunas.

A pesar de los beneficios de la movilidad laboral, la facilitación de los flujos legales de personas ha sido lenta. Los países de origen carecen generalmente de la capacidad de manejar la exportación masiva de mano de obra y proteger los derechos de sus ciudadanos en el exterior. Los países receptores tienen marcos legales migratorios bastante débiles, implementados a menudo en forma apresurada como respuestas “después del hecho” a grandes números de inmigrantes. La ausencia de un adecuado marco legal y de políticas, típica de vecindades regionales en las regiones de países en desarrollo, aumenta los costos (y riesgos) de la migración y reduce sus beneficios.

Fuente: Banco Mundial, 2006e.

rurales pobres a ricas han sido históricamente la forma predominante de migración interna, los movimientos de las aldeas a las ciudades han aumentado abruptamente en los últimos años. La migración del estado pobre de Bihar de India se ha duplicado desde los años setenta, principalmente a las ciudades, y no a los estados prósperos agrícolas del Noroeste de India, como antes. En Bangladesh dos tercios del total de la migración de las zonas rurales es hacia las ciudades y en China, con el aligeramiento de las restricciones residenciales predomina actualmente la migración de las zonas rurales a las ciudades (*ver* recuadro 5.3).

Recuadro 5.3 De facilitar a restringir a (nuevamente) facilitar la movilidad laboral en China

En la segunda mitad del siglo XX, China inició una de las políticas de migración interna más activas jamás observadas, al principio para un gran beneficio económico, pero cada vez más en detrimento del crecimiento y el desarrollo. Ahora, esas políticas nuevamente están cambiando.

En los años cincuenta, el gobierno procuró estimular la industrialización por medio de políticas que alentarán la urbanización rápida. Se ofrecieron incentivos a las familias para que se trasladaran a las ciudades y los trabajadores rurales respondieron en masa, contestando a la demanda de participar en la reconstrucción y el desarrollo industrial. Como resultado de esos esfuerzos, para 1953, la población urbana de China creció en una tercera parte a 78 millones. El primer Plan Quinquenal (1953-58) promovió el desarrollo urbano, creando fuerzas que atrajeron la gente hacia las ciudades, complementadas con la colectivización de la agricultura y el establecimiento del sistema de comunas.

En aparente respuesta a un flujo mayor al esperado de las aldeas, el gobierno intentó detener el flujo, centralizando la contratación, restringiendo los viajes y racionando los granos en las ciudades. Pero las medidas no tuvieron éxito en desacelerar el flujo de salida de los trabajadores rurales chinos y la presión sobre las ciudades creció tanto que el gobierno

se movilizó para trasladar de regreso al campo a millones de personas. Entonces, con el Gran Salto hacia Delante (1958-60), el gobierno abandonó todos los intentos de controlar el flujo de mano de obra, buscando de nuevo acelerar el desarrollo industrial, motivando otra oleada de trabajadores a las ciudades chinas. Para 1960, la población urbana de China ya era el doble de la de 1949.

En los años sesenta y primera mitad de la década de 1970, se redujo la población urbana, como consecuencia de la reubicación de los intelectuales y grupos selectos urbanos al campo durante la Revolución Cultural (1966-76). Entonces, con un abrupto cambio de políticas en 1976, surgió de nuevo el flujo de gente hacia las ciudades.

A principios de los años ochenta, el gobierno estuvo particularmente preocupado con la rapidez de la urbanización. Aunque la migración rural-urbana fue responsable de sólo el 20% del crecimiento de las ciudades de China entre 1949 y 1980, evidencia de una infraestructura y servicios sobrecargados en Shanghai y Beijing ocuparon la atención de los autores de políticas.

El sistema *hukou* de registros de familia se convirtió en la principal herramienta política para regular el flujo de trabajadores. Este sistema tiene cuatro dogmas:

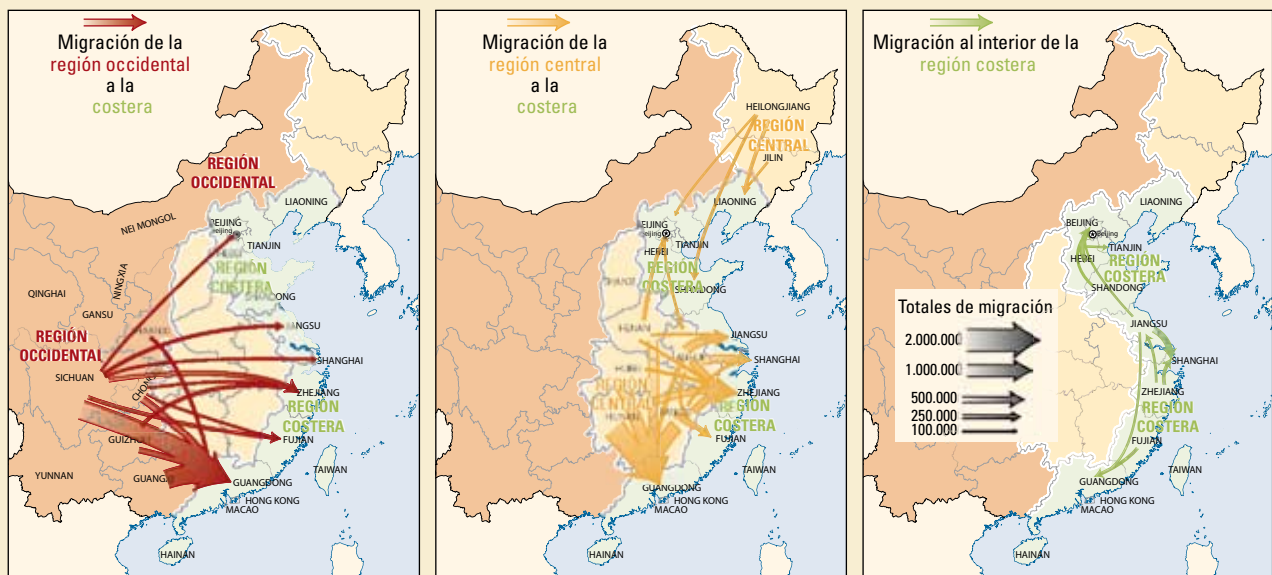
- La migración, especialmente hacia zonas urbanas, debe permitirse sólo si es compatible con el desarrollo económico.
- La migración rural-urbana debe controlarse estrictamente.
- No se requiere controlar los movimientos entre asentamientos de población similar.
- Deben estimularse los flujos de asentamientos mayores a menores o entre zonas rurales.

Bajo el *hukou*, cada individuo tiene un lugar de residencia oficial y el documento que verifica la residencia es semejante a un pasaporte. Se permite a las personas trabajar legalmente, recibir beneficios de seguridad social, incluyendo cobertura en salud y tener acceso a raciones alimenticias sólo en su lugar de residencia. Puede otorgarse un cambio del lugar oficial de residencia sólo mediante un permiso, en forma similar al otorgamiento de una visa por parte de una autoridad local. Pero algunas formas de migración temporal legal podrían permitirse para cumplir cambios en la demanda laboral.

Al cambiar la preocupación del gobierno por el tamaño de las ciudades y el ritmo del crecimiento urbano, se tensaba o relajaba el *hukou*; por ejemplo, relajan-

El crecimiento industrial y la concentración de China han estado acompañados de movimientos masivos de trabajadores

Migración laboral interna entre 1995 y 2000



Fuente: Huang y Luo (en preparación), usando datos del Censo de Población de China.

Recuadro 5.3 *De facilitar a restringir a (nuevamente) facilitar la movilidad laboral en China (continuación)*

do el requisito de residencia para recibir raciones de alimento o extendiendo los derechos de los emigrantes temporales. A pesar de los controles, su débil ejecución permitió grandes flujos de trabajadores emigrantes a las ciudades asentarse en ellas en condición “temporal”. De hecho, en los últimos 30 años, los requerimientos de fuerza laboral para impulsar el espectacular crecimiento de China han contado con los emigrantes temporales bajo la ley pero permanentes de hecho.

Hoy el movimiento de gente de las zonas rurales a las urbanas está surgiendo nuevamente. Uno de cada cinco trabajadores rurales migra y los emigrantes representan un tercio del empleo urbano.

En 2005, los ingresos promedio de las ciudades eran tres veces los rurales. La mecanización de las parcelas ha agregado excedentes de mano de obra y las industrias de China tienen constante necesidad de mano de obra barata.

Reconociendo los dividendos en crecimiento de permitir que el trabajo fluya libremente, el gobierno ha venido aflojando el *hukou* en los últimos años, aun facilitando la migración y las restricciones sobre ésta se han reducido. El mercado laboral se ha hecho más eficiente y las decisiones sobre movilidad son mucho más sensibles a factores económicos.⁹ Iniciando con programas piloto en municipios seleccionados, los emigrantes

de zonas rurales tendrán acceso a servicios de protección social y salud, capacitación, información sobre el mercado laboral y asistencia en la búsqueda de empleo, y recursos a la acción legal en casos de abuso por parte del empleador.

La investigación reciente sugiere que las restricciones han cobrado víctimas: muchas ciudades chinas son más pequeñas de lo que deberían ser.^b En muchas zonas, tales como las de Chengdu y Chongqing, el gobierno está facilitando nuevamente una rápida migración rural-urbana (ver capítulo 7).

Fuente: Equipo del IDM 2009.
a. Poncet 2006.
b. Au y Henderson 2006a.

Las medidas uniformes de migración interna son raras. Debido a que existen tan pocas encuestas de hogares que midan con regularidad la movilidad laboral, y las preguntas sobre migración varían, sólo es posible calcular indicadores comparables para unos pocos países. Es más probable que se hagan preguntas sobre migración en países que experimentan grandes movimientos de trabajadores y con gobiernos preocupados sobre la migración. Entre los países que se incluyen en el cuadro 5.3, por ejemplo, hay naciones estables (como Argentina y Costa Rica), donde es más probable que la migración refleje motivos económicos, como también países que han experimentado conflictos recientemente (como Bosnia y Herzegovina, República Democrática del Congo y Sierra Leona), en los que la movilidad interna se debe también a la fuga por la amenaza de violencia.

Destrezas: el motor de la migración interna e internacional

Un apremio para emparejar el trabajo con la migración desde Europa a la vuelta del siglo XX no ha tenido lugar aún y quizá nunca lo tenga. Pero a diferencia el flujo de mano de obra no calificada, el de mano de obra calificada –con capital humano– ha venido en aumento. Es probable que la globalización y las políticas selectivas de migración faciliten el traslado para la mano de obra calificada dentro de los países y entre las fronteras.

Dentro de los países, los logros educativos continúan determinando quién se traslada y quién no, con certeza, desde las zonas rurales a las ciudades. Es más probable que las personas

con más educación migren en su propio país (ver gráficos 5.4 y 5.5).²⁴ Muchos emigrantes temporales y estacionales con poca o ninguna educación migran también,²⁵ pero la educación impulsa la rapidez de la movilidad laboral, abriendo oportunidades de empleo más lejanas y acortando la búsqueda de empleo en los destinos de los emigrantes.²⁶

La educación también aumenta la probabilidad de que las personas se trasladen al exterior. La migración internacional de trabajadores calificados relativa a la de los no calificados ha venido en aumento desde los años setenta en todas las regiones del mundo en desarrollo (ver gráfico 5.6). Las mayores proporciones de emigrantes calificados (como porcentaje de la fuerza laboral educada) están en África, el Caribe y Centroamérica.

En muchos países centroamericanos e islas del Caribe más de la mitad de los ciudadanos educados en la universidad vivían en el exterior en 2000 y cerca del 20% de los trabajadores calificados han salido de África subsahariana.²⁷ Esto puede tomarse como evidencia de que el capital humano está siendo más móvil internacionalmente, o que las políticas de inmigración “selectiva” de los países ricos están sesgando la composición de la migración internacional hacia los que cuentan con destrezas. Pero el aumento en la migración del trabajo calificado se debe al aumento en los niveles educativos en todo el mundo, más notoriamente en países de origen de la mayoría de emigrantes internacionales. En términos relativos, el movimiento de trabajo calificado a través de las fronteras ha permanecido más bien constante como proporción del total de la mano de obra calificada en los países de origen. Más que el capital hu-

Cuadro 5.3 Las tasas de movilidad laboral varían ampliamente en el mundo en desarrollo según el país

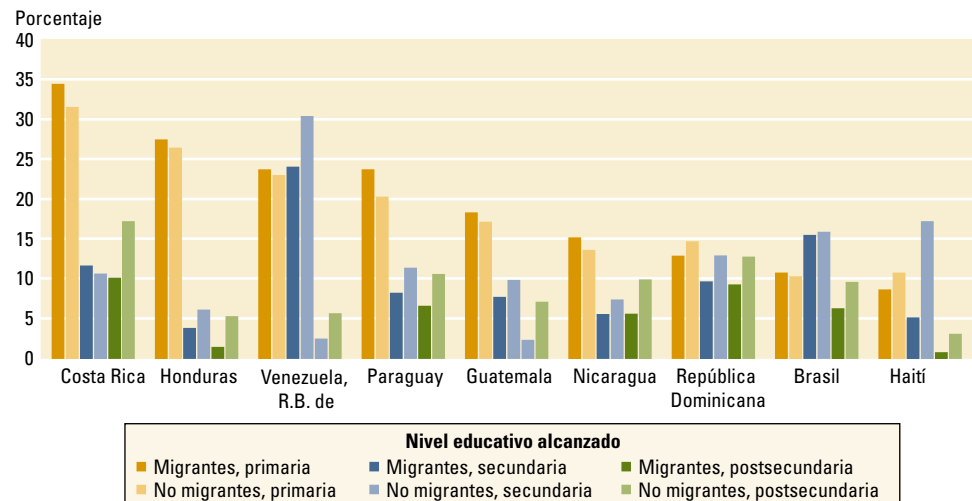
País y año de la encuesta (ordenado por número de migrantes)	Migrantes internos (% de la población en edad laboral)	Migrantes recientes (menos de 5 años, % del total de la población en edad laboral)	Migrantes recientes (% de los migrantes internos)	País y año de la encuesta (ordenado por número de migrantes)	Migrantes internos (% de la población en edad laboral)	Migrantes recientes (menos de 5 años, % del total de la población en edad laboral)	Migrantes recientes (% de los migrantes internos)
Bosnia y Herzegovina, 2001	52,5	12,8	24,5	Costa Rica, 2001	19,9	2,5	12,4
Paraguay, 2001	39,0	7,3	18,7	Brasil, 2001	19,5	3,3	16,7
Bolivia, 2005	37,7	5,0	13,3	Sierra Leona, 2003	19,0	3,7	19,3
Marruecos, 1998	33,4	6,0	18,1	Nicaragua, 2001	18,6	3,1	16,9
Azerbaiyán, 1995	33,2	19,4	58,4	Guatemala, 2006	17,5	3,3	19,1
Honduras, 2003	29,0	5,5	19,2	Haití, 2001	17,5	2,8	15,8
Venezuela, R.B. de, 2004	28,3	3,0	10,7	Argentina, 2006	17,2	1,4	8,1
Congo, Rep. Dem. del, 2005	27,1	7,8	28,9	República Kirguiza, 1997	16,2	4,7	29,2
República Dominicana, 2004	26,9	4,0	14,9	Rumania, 1994	15,1	1,9	12,8
Armenia, 1999	24,5	22,4	91,7	Croacia, 2004	14,7	1,2	8,0
Mauritania, 2000	24,2	2,9	12,0	Bulgaria, 2001	14,3	1,4	10,0
Albania, 2005	23,9	4,1	17,3	Camboya, 2004	14,2	2,8	19,4
Ecuador, 2004	22,7	5,3	23,4	Tayikistán, 2003	9,9	1,5	15,7
Vietnam, 1992	21,9	3,1	14,3	Mongolia, 2002	9,8	0,0	0,4
Ruanda, 1997	21,5	5,9	27,6	Kazajistán, 1996	9,3	1,4	14,7
Colombia, 1995	20,1	5,3	26,3	Madagascar, 2001	9,3	0,0	0,0
				Mozambique, 1996	8,1	0,0	0,2
				Malawi, 2005	2,7	1,1	43,2
				Micronesia, 2000	1,2	0,3	23,6

Fuente: Equipo del IDM 2009; estimados utilizando encuestas de hogares.

Nota: Los *migrantes internos* son los individuos que no viven en el mismo distrito en que nacieron. En esta definición no se cuenta a los retornados como migrantes, esto es, a las personas que se trasladaron de su lugar de nacimiento en el pasado, pero regresaron en el tiempo de la encuesta. Los *migrantes recientes* migraron cinco años o menos antes del año de la encuesta.

Gráfico 5.4 En América Latina y el Caribe los emigrantes internos son más educados que los que se quedan

Comparación de educación entre migrantes internos y no migrantes en el lugar de origen y en el momento de la migración



Fuente: Equipo del IDM 2009 utilizando encuestas de hogares seleccionadas.

mano sea más móvil, hay mayor disponibilidad de él, lo que propulsa mayores volúmenes de migración.²⁸

El rápido desarrollo de las telecomunicaciones y otras formas de tecnología de información y comunicaciones ha separado la movilidad del capital humano de la del trabajo. En una tendencia de probable aumento, se están ubicando “en el exterior” más servicios de las industrias basadas en los países ricos en los procesos de producción en los países de bajos y medianos ingresos, donde el capital humano es más barato. Lo que empezó con la exportación del desarrollo de *software* y servicios de mantenimiento desde la ciudad india de Bangalore a empresas de todo el mundo, se ha desarrollado como un comercio floreciente de servicios que demandan una amplia variedad de destrezas, desde simples comunicaciones con los clientes, en particular de países como India y Filipinas, donde se habla inglés ampliamente, hasta contabilidad financiera y mantenimiento de computadores. No existe evidencia, hasta el momento, de que la exportación de capital humano “incorpóreo” a través de las líneas telefónicas e Internet vaya a sustituir el flujo de trabajadores calificados. Pero al crear la posibilidad de separar el capital humano del trabajo, las tecnologías de información y comunicaciones han aumentado aún más la movilidad de las destrezas relativas a las personas.

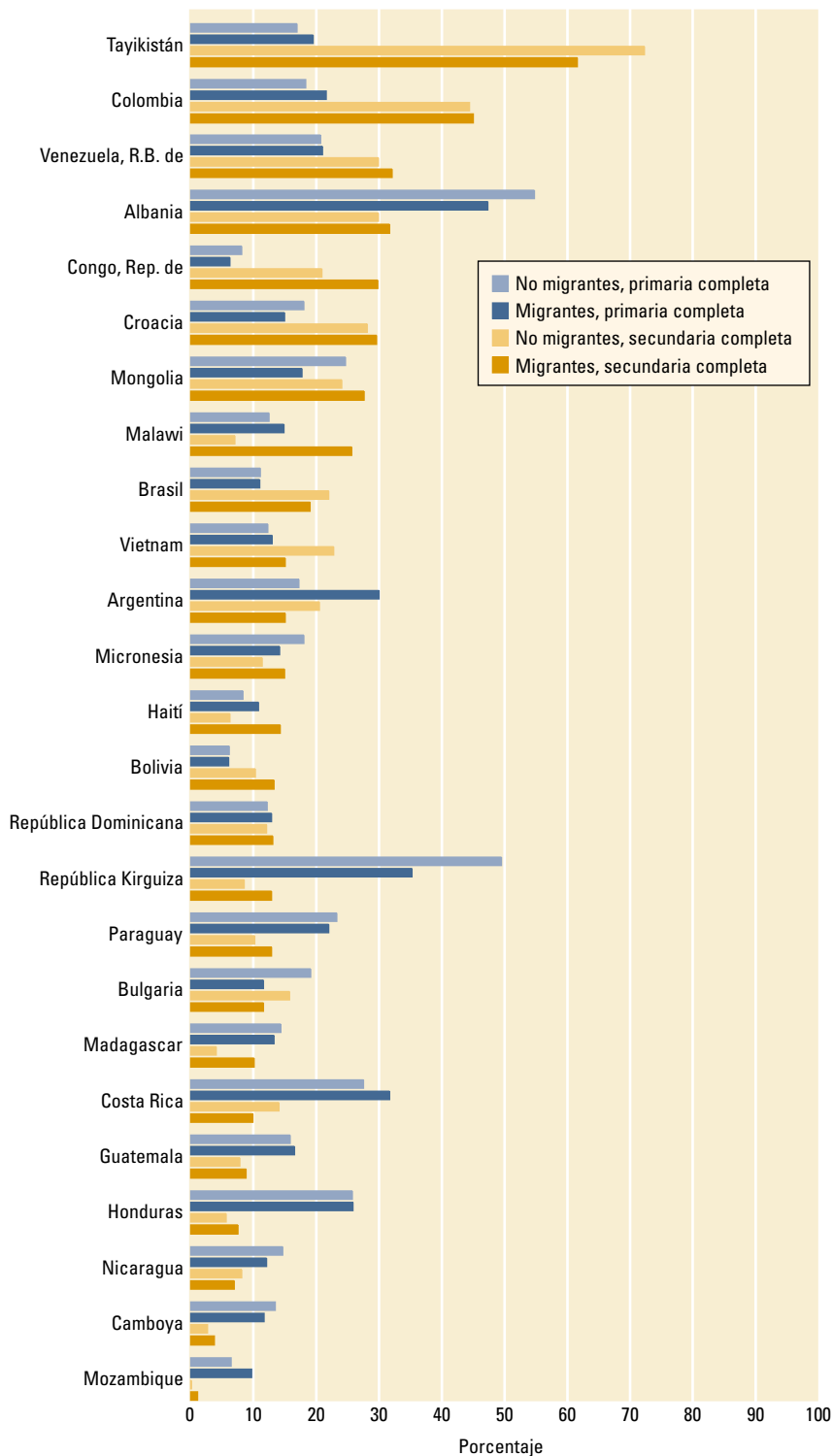
Movilidad laboral: aprender de una generación de análisis

Hasta recientemente, dos corrientes de literatura económica –migración laboral y crecimiento económico, cada una con un poderoso impacto en los gobiernos de los países en desarrollo– han evolucionado en forma separada y divergente. Pero según se muestra en los argumentos y la evidencia sobre las economías de aglomeración en el capítulo 4, los dos fenómenos están estrechamente entrelazados en el mundo real. La movilidad laboral y la migración voluntaria por motivos económicos constituyen el lado humano de la historia de la aglomeración.

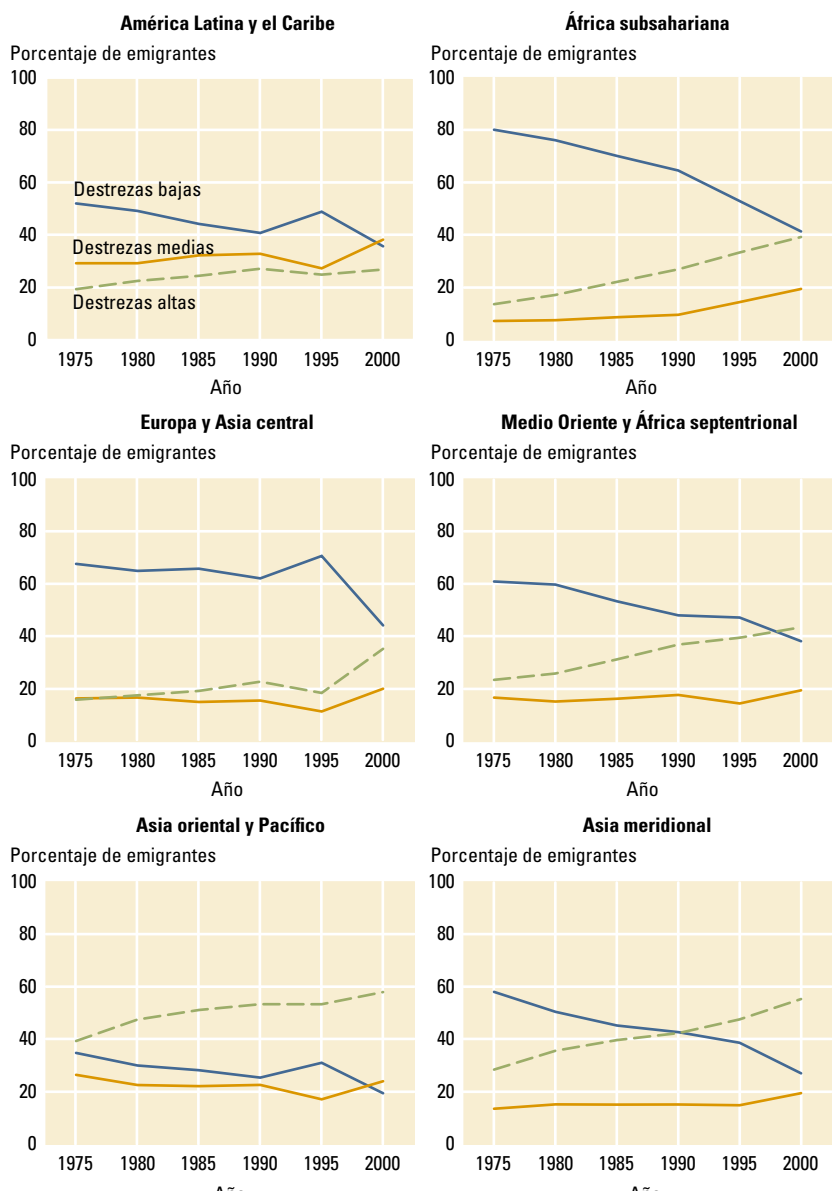
En cuanto a las empresas, las economías de ubicación y urbanización surgen de los efectos por la proximidad de la gente. Por esta razón, las personas son con mucha frecuencia más productivas económicamente cuando están alrededor de otras, en especial las personas con destrezas. La migración y la aglomeración se alimentan la una de la otra mutuamente. Ya se trate de aglomeración en lugares avanzados dentro de una zona geográfica, en zonas avanzadas dentro de países, o en países avanzados dentro de regiones, el capital humano fluye

Gráfico 5.5 Los migrantes internos tienen mayor escolaridad que los trabajadores de los lugares de destino

Comparación entre trabajadores internos migrantes y no migrantes en el lugar de destino de los migrantes



Fuente: Equipo del IDM 2009 utilizando encuestas de hogares seleccionadas.

Gráfico 5.6 La migración desde los países en desarrollo se hace más calificada

Fuente: Docquier, 2006.

hacia los lugares económicamente avanzados. En cada escala especial la migración es la forma como quienes invierten en educación y adquisición de destrezas obtienen los rendimientos de su inversión.

Un hecho importante de la literatura de la aglomeración –que el capital humano da mayores rendimientos donde es abundante– ha sido ignorado en la literatura sobre migración laboral. Debido a la preocupación por el desempleo y la sordidez urbana en las ciudades de rápido crecimiento del Sur, en las primeras investigaciones sobre migración laboral se

defendían las restricciones.²⁹ Los gobiernos actuaron a menudo con base en estas prescripciones, instituyendo políticas de reducción de las migraciones, pero con pocos efectos: los flujos del campo a las ciudades y de provincias retrasadas a avanzadas continuaron constantes. El único efecto de las restricciones puede haber sido una privación del crecimiento económico y una convergencia espacial más lenta en los estándares de vida.

Los rendimientos crecientes a escala y los efectos de la agrupación –en especial los efectos relacionados con el capital humano– hacen claros los rendimientos en crecimiento y bienestar de las políticas que facilitan los movimientos laborales de lugares retrasados a avanzados y las implicaciones para las políticas son poderosas. Más que una inminente ola destructora de humanidad, los grandes flujos de personas de las aldeas a las ciudades podrían constituir una ventaja para el crecimiento económico y la convergencia del bienestar. Pasando de la escala espacial local a la nacional y luego a la internacional, los beneficios del agrupamiento son los mismos y los problemas para los autores de las políticas crecen y se hacen más complejos. Hablando sencillamente, no desean perder personas ni capital humano.

La teoría económica reconoce ya que los gobiernos no deben intentar apearse a las personas. La fuerza de atracción de las fuerzas de aglomeración en lugares prósperos es simplemente demasiado fuerte para sostener cualquier medida de oposición. Otro aspecto de esa fuerza de la aglomeración ha sido bien estudiado por los economistas, pero es a menudo descuidado por los gobiernos. Los emigrantes a las ciudades, a zonas avanzadas o a países avanzados rara vez se desconectan de sus lugares de origen. La mayoría de los emigrantes mantienen lazos fuertes y activos con sus comunidades de origen y envían remesas. Y hacen mucho más que enviar capital. Envían información y asistencia técnica y cuando un lugar está adecuado, a menudo traen de regreso ideas, conocimiento, expectativas de buena gobernabilidad y vínculos a los mercados avanzados. Los gobiernos del país de origen que ponen en vigor políticas correctas pueden capturar estos beneficios para un crecimiento más rápido y una convergencia más rápida de los estándares de vida.

La teoría de la migración reconoce ya los beneficios de la aglomeración

La noción de los economistas sobre lo que motiva a las personas a trasladarse y el significado de esos traslados proviene de teorías de crecimiento económico y convergencia. Ya sea

que estén apoltronadas en un marco de referencia clásico³⁰ o en los modelos recientes de “crecimiento endógeno”,³¹ donde las personas tienen libre movimiento, se trasladarán para competir por las diferencias en salarios entre los lugares. Dado que los mayores salarios en el lugar de destino reflejan una escasez inicial de trabajadores relativa al capital –o una gran cantidad de capital por trabajador–, la llegada de nuevos inmigrantes desacelerará la acumulación de capital por trabajador y el crecimiento de los salarios. En contraste, la acumulación de capital por trabajador en los lugares de origen de los emigrantes se acelerará cuando salen, acelerando el crecimiento de los salarios para los trabajadores que se quedan. Por medio de este mecanismo, se predice que los ingresos en diferentes lugares eventualmente convergerán.

Las primeras teorías de migración laboral se originaron en el análisis del crecimiento económico en los países en desarrollo.³² Estas primeras teorías separaron una economía en desarrollo en un sector rural agrario tradicional y un sector moderno de manufacturas centrado en las zonas urbanas. La idea principal era que con el desarrollo económico, particularmente con la mecanización progresiva de la agricultura, siempre hay excedente de mano de obra en las zonas rurales, pero no en el moderno sector creciente de las manufacturas. Así, en las zonas rurales, cada trabajador adicional, independientemente de sus talentos innatos o de sus logros educativos, tiene productividad marginal cero, pero cada uno tiene potencialmente una productividad marginal positiva en manufactura. Esto abre una brecha en los ingresos y un incentivo para que los trabajadores migren de las zonas rurales a las ciudades a buscar trabajo en la industria manufacturera. La agricultura provee una fuerza laboral ilimitada a la manufactura y la transferencia de trabajo entre los dos sectores tiene lugar a través de la migración rural-urbana y esta migración continúa hasta que el “desempleo disfrazado” de los trabajadores de las zonas rurales sea absorbido por la manufactura en las zonas urbanas.

Los movimientos de zonas rurales a urbanas se consideraron deseables cuando estuvieron acompañados del crecimiento económico. En lo que se ha venido a conocer como los modelos de inmigración Todaro,³³ los emigrantes potenciales deciden si trasladarse comparando los flujos de ingreso futuro esperados que podrían ganar en la ciudad y en la zona rural, después de tener en cuenta los costos reales de traslado y de búsqueda de trabajo.³⁴ Una característica clave de los primeros modelos de Todaro es que la tasa de crecimiento de la economía –y

por extensión la tasa de creación de empleo en el sector moderno de las manufacturas– se asumía como constante e independiente del modelo. Este marco clásico –con una tasa de crecimiento económico determinada exógenamente y tasa constante de creación de empleo en el sector manufacturero– explicaba el creciente desempleo urbano en ciudades como Nairobi. Pero también creó lo que se conoció como la Paradoja de Todaro: cualquier política para mejorar las economías urbanas podía llevar a más desempleo urbano porque las mejoras inducirían aún más migración de las zonas rurales.

Pocos modelos económicos han tenido tanto impacto en los autores de las políticas de los países en desarrollo como estas primeras teorías de migración laboral. A través del mundo en desarrollo, pero especialmente en Asia meridional y África subsahariana, la Paradoja de Todaro proporcionó una base para fuertes desincentivos y aun restricciones absolutas al movimiento de la mano de obra.³⁵ El modelo de Todaro sugería que prohibir la migración interna por encima de lo requerido para el pleno empleo en la manufactura podía aumentar el bienestar nacional, porque el producto tanto en la agricultura como en la manufactura podría mantenerse en niveles óptimos.

Sin embargo, a fines de los años setenta y principios de los ochenta, los economistas empezaron a cuestionar los modelos clásicos señalando las debilidades del marco de Todaro, que omitía capturar la naturaleza dinámica de los movimientos laborales. Ese modelo minimizaba las diferencias en el apetito de riesgo de los emigrantes potenciales; no tenía en cuenta las diferencias en logros educativos y cómo esas diferencias podían influir en la búsqueda de trabajo; ignoraba motivaciones pertinentes y características de las familias que podían influir en la elección de una familia sobre quiénes migrarían; y omitía la posibilidad de migración por puestos de trabajo en la economía informal urbana, y el atractivo que podían ejercer independientemente del sector manufacturero moderno.³⁶

Paralelamente, algunos economistas, a mediados de los años ochenta, empezaron a considerar en forma distinta el crecimiento económico, principalmente reformulando la forma como los modelos clásicos de crecimiento trataban el progreso técnico. El capital humano y las ideas eran distintos de los demás factores de producción ya que presentaban rendimientos crecientes a escala.³⁷ Y dado que la generación de ideas y el capital humano eran en esencia actividades sociales –agrupando a la gente en una forma sin comparación en el proceso de

Recuadro 5.4 *Las políticas laborales y sociales contienen la migración en Europa oriental, lo que no es bueno para el crecimiento*

La migración interna aumentó en varios países de Europa oriental y Asia central al principio de la transición de las economías planificadas, aunque ello puede haber sido un fenómeno de una sola vez. Gran parte del repentino aumento de la migración en la Mancomunidad de Estados Independientes parece haber sido dirigida por el regreso de las personas a sus tierras natales étnicas y la partida de trabajadores de zonas a las que habían sido enviados por los planificadores centrales. Más de 1 millón de personas se reubicaron desde Siberia, el Norte de Rusia y el Lejano Oriente a las partes más centrales de la Federación Rusa, más o menos un 12% de la población de esas regiones.

Estos movimientos pueden haber seguido su curso completo. La migración se ha desacelerado a pesar de diferencias en ingreso y calidad de vida. Los emigrantes internos en la República Checa, Polonia y la República Eslovaca representan menos del 0,5% de la población trabajadora, mucho menos de 1,5% en Alemania y cerca de 2,5% en Francia, los Países Bajos y el Reino Unido.

Las personas en edad laboral en las zonas económicamente deprimidas de Europa principalmente no se trasladan porque los extensos beneficios de desempleo y asistencia social reducen la presión para migrar de las zonas decaídas. Con el seguro de desempleo de Polonia los trabajadores calificados reciben beneficios bastante generosos por períodos que van desde seis meses en las zonas con bajo desempleo hasta 18 meses en las zonas con alto desempleo. En adición, los desempleados cerca

de la edad de retiro reciben beneficios de prerretiro ligados a sus pensiones. Las familias de bajos ingresos son elegibles también para beneficios de asistencia social temporal garantizada. Las políticas de vivienda desalientan la emigración. Durante la transición, las viviendas eran usualmente transferidas a sus ocupantes a costos bajos o sin costo alguno, de modo que el costo de permanecer en la vivienda propia era bajo. Al mismo tiempo, el control de los arriendos desalienta la nueva construcción, elevando el costo de la vivienda en las regiones en expansión económica. El alto costo de la vivienda en lugares económicamente prósperos puede contrarrestar los ingresos que los trabajadores podrían esperar de la migración.

También desalientan la emigración los salarios mínimos nacionales uniformes no ajustados por el costo de vida, los acuerdos de negociación colectiva y las leyes de protección al trabajo. En otras regiones donde predomina la economía informal, la regulación del mercado laboral es menos obligatoria, pero en las antiguas economías planificadas de Europa central y oriental, son importantes el salario mínimo y las regulaciones de protección laboral. En Polonia, donde el salario mínimo es relativamente alto, la fijación nacional del salario parece inhibir la emigración de trabajadores de las zonas económicamente deprimidas. En otras partes de la región, donde los salarios mínimos legislados son relativamente bajos, no parecen tener un efecto similar en la movilidad interna del trabajo.

Fuentes: Dillinger, 2007; Paci y otros, 2007.

acumulación del capital físico— estos modelos podían explicar la importancia de las ciudades. Podían también explicar por qué el capital humano y el financiero no se trasladan de donde ya son abundantes —los países ricos, las zonas avanzadas de los países y las ciudades— a donde parecen ser escasos: los países pobres, las zonas retrasadas y las comunidades rurales.³⁸

Si existen efectos externos por la agrupación de capital humano, las ciudades pueden iniciar de un salto el crecimiento económico y mantenerlo. Aunque los especialistas urbanos han

mantenido este punto de vista largo tiempo,³⁹ fue lo bastante novedoso para los economistas. Los investigadores en economía urbana empezaron la cacería de los efectos externos positivos de la teoría de los efectos del capital humano. Estudios teóricos y empíricos buscaron cuantificar qué sucede con la productividad, los salarios y los precios de la tierra cuando aumenta el capital humano en una ciudad⁴⁰ y empezó a surgir evidencia de acumulación de rendimientos sociales a la educación en zonas geográficas específicas, apoyando así los argumentos a favor de una mayor concentración de actividad económica, si no de agrupamiento de trabajo específicamente.⁴¹

Estos argumentos no pasaron a la literatura predominante sobre migración laboral hasta el cambio de siglo, lo que fue más bien lógico pues los supuestos fundamentales en los modelos clásicos de migración están en desacuerdo con los que acogen los nuevos teóricos del crecimiento y los que hacen énfasis en las economías de aglomeración (ver recuadro 5.5).

Migración, crecimiento y bienestar: ¿Divergencia o convergencia?

En un mundo de rendimientos crecientes a escala, ¿llevará la migración selectiva y voluntaria a la divergencia o a la convergencia económica? Un gran volumen de trabajo empírico en países desarrollados y en desarrollo apoya un consenso emergente en el sentido de que los gobiernos no deberían considerar como una amenaza los movimientos internos y voluntarios de la población. De hecho, la migración interna ofrece a las sociedades una oportunidad para el crecimiento económico y la convergencia del bienestar.

En contraste con el consenso emergente sobre la migración al interior de los países, los beneficios y costos de la migración internacional son todavía materia de debate. La preeminencia del lugar para determinar el rendimiento sobre la inversión de un individuo en capital humano, se observa en forma dramática en la diferencia que el simple acto de cruzar una frontera puede causar en la obtención de ingreso. Un hombre adulto boliviano con nueve años de escolaridad en Bolivia gana aproximadamente US\$460 por mes en dólares que reflejan el poder de compra a precios de Estados Unidos. Pero una persona con la misma educación, talento y energía ganaría unas 2,7 veces esa cantidad si trabajara en Estados Unidos. Un nigeriano similar educado en Nigeria ganaría ocho veces lo que gana en su país si trabajara en Estados Unidos en lugar de en su país nativo. Esta “prima de lugar” es grande en todo el mundo en desarrollo.⁴² Aunque los beneficios para un individuo de emigrar

desde un país pobre a uno rico son claros, ¿es más probable que la corriente acelerada de trabajo calificado que sale de los países en desarrollo ayude u obstaculice sus perspectivas de crecimiento y convergencia? La respuesta es controvertida.

Lo que no es controvertido es el creciente volumen de remesas internacionales, que actualmente es más veloz que todos los demás flujos de capital hacia los países de ingreso bajo y mediano. En 2007, los flujos de remesas a muchos países en desarrollo superaron los de la inversión extranjera directa y de capital en acciones por primera vez.⁴³ Y éstos sólo son los flujos de las remesas que pueden observar los gobiernos y los investigadores, que representan sólo una fracción de lo que realmente se envía a través de canales formales e informales. Permitir flujos más libres de mano de obra calificada y no calificada a través de fronteras nacionales haría probablemente más para reducir la pobreza en los países en desarrollo que cualquier otra política o iniciativa de ayuda individual.⁴⁴

La migración laboral promueve el crecimiento. Dentro de los países, la evidencia empírica acumulada muestra que la migración laboral aumenta las perspectivas de ingreso de las personas que se trasladan y también que contribuye al crecimiento agregado mejorando la distribución del trabajo, impulsando la concentración. Y al agrupar competencias y talentos, la migración impulsa los efectos de la aglomeración. En el Reino Unido, la prima de salario estimada a largo plazo para los hombres que emigran es de un 14% y para las mujeres de un 11%.⁴⁵ Se han hallado primas de salario que varían de un 7% a un 11% en los emigrantes internos en Estados Unidos.⁴⁶ Estos beneficios para los emigrantes se traducen en beneficios para la economía en general. En muchos países las altas tasas de movilidad laboral interna se han asociado con períodos de crecimiento económico sostenido, como en Estados Unidos de 1900 a 2000,⁴⁷ Brasil de 1950 a 1975,⁴⁸ Japón de 1950 a 1975,⁴⁹ República de Corea de 1970 a 1995,⁵⁰ y China de 1980 a 2005. Entre una selección de países en desarrollo con medidas comparables de migración interna extraídas de encuestas de hogares, se encontró una asociación positiva entre la movilidad laboral interna y el crecimiento económico (ver gráfico 5.7).

La investigación en Bangladesh, China, Filipinas y Vietnam sugiere que la migración interna ha contribuido a impulsar el crecimiento.⁵¹ En Brasil, la migración interna ha elevado la productividad, permitiendo a los productores obtener los beneficios de la aglomeración.⁵² En China, a la inversa, las restricciones al movimiento laboral impiden el crecimiento

restringiendo el tamaño de las ciudades. Puesto que las ciudades chinas se mantienen de manera artificial más pequeñas de lo que deberían ser, el país ha experimentado pérdidas en bienestar al sacrificar tasas de crecimiento más altas.⁵³ Y en India, las restricciones pasadas al movimiento del trabajo pueden haber mantenido el tamaño

Recuadro 5.5 *De Lewis a Lucas: la perspectiva económica sobre la migración ha cambiado*

Las perspicacias de los economistas que han tenido máximo impacto en cómo consideran los autores de políticas la migración, comparten orígenes similares en las teorías sobre el crecimiento económico. La evolución del pensamiento económico en cuanto a la migración –y en particular en cuanto a la recompensa del crecimiento por la agrupación laboral y de talento en las ciudades– abarca el trabajo de dos economistas ganadores del Premio Nobel: W. Arthur Lewis y Robert E. Lucas, Jr.

Lewis estableció los fundamentos para el estudio de la migración laboral con su modelo de crecimiento económico de dos sectores en los países en desarrollo. Pero los teóricos que estudian el crecimiento económico desde Lewis tomaron una ruta distinta de los que utilizaron sus perspicacias para centrarse en forma particular en la migración laboral.

Los modelos clásicos de migración inspirados en Lewis asumían una tasa de crecimiento determinada exógenamente y constante. En acusado contraste, los nuevos teóricos del crecimiento, inspirados en la aseveración de Lucas de que hay efectos externos positivos por la agrupación del capital humano, incluyeron el crecimiento en modelos que permitían rendimientos crecientes a escala. Las teorías clásicas modelaban cada emigrante adicional de modo que reducía la probabilidad de empleo, contribuyendo al desempleo urbano y aumentando los costos de congestión. Los nuevos teóricos del crecimiento y después los proponentes de las economías de aglomeración imaginaron en ese emigrante una fuente adicional de capital humano para impulsar el motor de aglomeración del crecimiento.

En 2002, Lucas cerró las brechas entre estas corrientes divergentes de la literatura sobre el desarrollo en un estudio teórico sobre la migración de

zonas rurales a urbanas en los países de ingreso bajo y mediano.^a Él postuló una transferencia de trabajo de un sector tradicional, empleando una tecnología intensiva en tierra, a un sector moderno intensivo en capital humano, con un potencial inagotable de crecimiento económico. En el modelo de Lucas, las ciudades son lugares donde los nuevos inmigrantes pueden acumular las competencias requeridas por las modernas tecnologías de producción. En la conclusión del artículo, refiriéndose a la atracción a las ciudades impulsadas por los beneficios de la aglomeración, escribe:

“Aun en las economías de rápido crecimiento del mundo poscolonial, el paso de un 90% de economía agrícola a uno de un 90% urbano es cuestión de decenios. Habida cuenta de que todos tienen la opción de migrar más temprano que tarde, algo tiene que ocurrir al pasar el tiempo que haga de la ciudad un destino cada vez mejor.”^b

La nueva perspicacia de las teorías que reconocían los efectos de la agrupación del capital humano es que, mientras los rendimientos a escala en la agricultura son constantes, los rendimientos a escala en la manufactura y los servicios son crecientes. Las implicaciones en política de adoptar un punto de vista u otro son profundamente distintas. Un autor de políticas convencido del punto de vista clásico restringiría el movimiento de la mano de obra, en particular los flujos de emigrantes de las aldeas a las ciudades. En contraste, uno que reconozca los beneficios externos del capital humano haría exactamente lo opuesto, facilitando la migración y el agrupamiento, en particular de los trabajadores con competencias.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Lucas, Jr., 2004.

b. Lucas, Jr., 2004.

de las ciudades ineficientemente pequeño, con el costo de un sacrificio en el crecimiento (ver recuadro 5.6).⁵⁴ Los emigrantes internos claramente son económicamente activos. En 24 de los 35 países con indicadores comparables en la encuesta, los emigrantes tienen tanta o mayor probabilidad de emplearse que los nativos locales en edad laboral (ver gráfico 5.8).

En los países desarrollados de hoy convergieron las zonas retrasadas y avanzadas. En cuanto a los ingresos y niveles de vida entre las zonas retrasadas y avanzadas, la evidencia histórica del impacto del movimiento laboral interno durante el siglo XIX en los países desarrollados actuales apoya la convergencia.

Al principio del siglo XIX la mayoría de las personas no indígenas de Estados Unidos vivía en el litoral este. Al final del siglo, se habían agregado más de dos millones de millas cuadradas a la superficie terrestre original del país (ver “Geografía en movimiento 1: superando la distancia en Norteamérica”). Las instituciones sólidas fueron críticas para establecer una masa de tierra tan grande. La Constitución de los EUA junto con la Northwest Ordinance (1787) proporcionaron el marco para transformar las zonas no colonizadas en estados. La cláusula comercial de la Constitución mejoró la movilidad de los factores, prohibiendo explícitamente a los gobiernos estatales restringir el comercio a través de las fronteras estatales. Los gobiernos estatales y locales proporcionaron bienes públicos e infraestructura para atraer colonos. En el

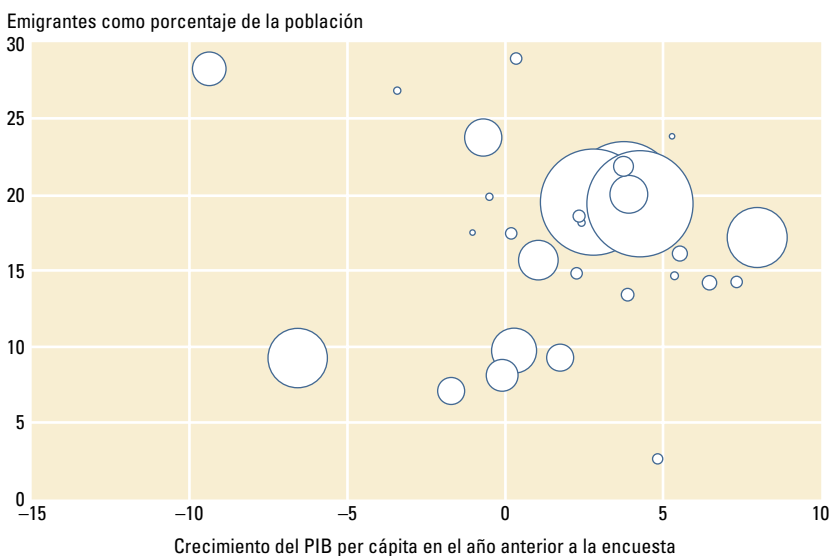
decenio de 1820, los salarios reales de la mano de obra “común” (no calificada) eran alrededor del 33% más altos en el Medio Oeste que en el Noreste. Entre 1820 y 1860, la proporción del Medio Oeste de la fuerza laboral no calificada del Norte aumentó del 23% al 45%.

Cuando la proporción del Medio Oeste de la fuerza laboral aumentó, su ventaja salarial se redujo a aproximadamente el 17% en el decenio de 1850 y al 10% en los cuatro decenios siguientes a la Guerra Civil. Los datos estatales sobre salarios agrícolas apuntan a una reducción a largo plazo en las diferencias salariales geográficas como respuesta a la migración interna, un proceso que puede remontarse hasta antes de la Guerra Civil.⁵⁵

En Francia, las diferencias salariales entre la zona metropolitana de París y el campo, grandes a mediados del siglo XIX, se erosionaron al pasar el trabajo hacia la ciudad. Más generalmente, las diferencias salariales entre los *départements* franceses se estrecharon en forma significativa durante la segunda mitad del siglo XIX. En las ciudades canadienses, las diferencias salariales evolucionaron precisamente como se esperaría si los emigrantes canadienses trataran a todo el país como un solo mercado laboral.⁵⁶ Y en toda Inglaterra, las diferencias salariales no se redujeron mucho durante la industrialización, lo que no fue porque fuera inmóvil la fuerza laboral, pues la historia muestra que la mano de obra inglesa se movió libremente de las zonas de bajos salarios a las de altos. Fue más bien porque las fuerzas que soportaban el desarrollo industrial en varias partes de Inglaterra eran tan persistentes que la migración interna en un período cualquiera no era suficiente para hacer que las brechas salariales declinaran.⁵⁷

A través de todo el siglo XX, la movilidad laboral continuó siendo integral a la concentración y convergencia en los dos países geográficamente expansivos y económicamente prósperos de Norteamérica. En Estados Unidos la movilidad laboral fue mayor que en Europa, dispersando la mano de obra de los estados de bajos salarios a los de altos, convergiendo el ingreso per cápita de los estados en la mayor parte del siglo XX.⁵⁸ Con la notable excepción del Sur de Estados Unidos (ver recuadro 5.7), la convergencia regional en las tasas salariales coincidió con las instituciones de los mercados laborales regionales y los flujos de información.⁵⁹ En forma semejante, en Canadá, la movilidad laboral continuó reduciendo las diferencias en el ingreso per cápita entre las provincias canadienses, de 1910 a 1921, y cuando la migración interna se redujo a un flujo entre 1921 y 1960,

Gráfico 5.7 La movilidad laboral interna y el crecimiento económico a menudo van juntos



Fuente: Estimados del equipo del IDM 2009 utilizando encuestas de hogares seleccionadas.

Nota: El marcador muestra la superficie terrestre del país. El marcador en la esquina superior izquierda es República Bolivariana de Venezuela en 2004.

Recuadro 5.6 Barreras implícitas a la movilidad: titulación basada en el lugar y divisiones en India

Las barreras políticas a la movilidad interna en India se han impuesto por omisión y no por comisión, dando ejemplo de obstáculos implícitos a la migración en muchos países en desarrollo. Las políticas actuales no permiten a las comunidades obtener completamente los beneficios de la movilidad laboral. Los costos y riesgos de la migración serían significativamente menores por la mayor flexibilidad en la forma como los hogares utilizan los servicios públicos y las titulaciones sociales y en el despliegue de asistencia dirigida a poblaciones móviles. Las actitudes negativas sostenidas por el gobierno y la ignorancia de los beneficios de la movilidad de la población han causado que se pase por alto a la migración como fuerza del desarrollo económico.

La evidencia reciente muestra que la movilidad de la población en India –habiéndose estabilizado en los años setenta y ochenta– está aumentando. El censo de 1961 en India clasificó al 33% de la población como emigrantes internos, personas que viven y trabajan en un lugar distinto

al de su nacimiento. La proporción de emigrantes es mayor en las ciudades (alrededor del 40% de la población) que en las zonas rurales (más o menos el 30%). Pero con gran diferencia las mayores corrientes de migración –al interior de los distritos, entre distritos y entre estados– son de las zonas retrasadas rurales a las zonas avanzadas rurales. Desde los años sesenta, las corrientes migratorias rurales-rurales han sido usualmente más del doble de las siguientes corrientes mayores, de las zonas rurales a las ciudades. La migración rural-rural representó aproximadamente el 62% de todos los movimientos entre 1999 y 2000. Los trabajadores de estados retrasados como Bihar, Orissa, Rajasthan y Uttar Pradesh viajan en forma rutinaria a los estados desarrollados de la revolución verde Gujarat, Maharashtra y Punjab a trabajar en parcelas.

En India, tanto la distancia como la división limitan la movilidad laboral. Los máximos niveles de movimiento se registran dentro del mismo distrito y la corriente migratoria a través de líneas estatales es

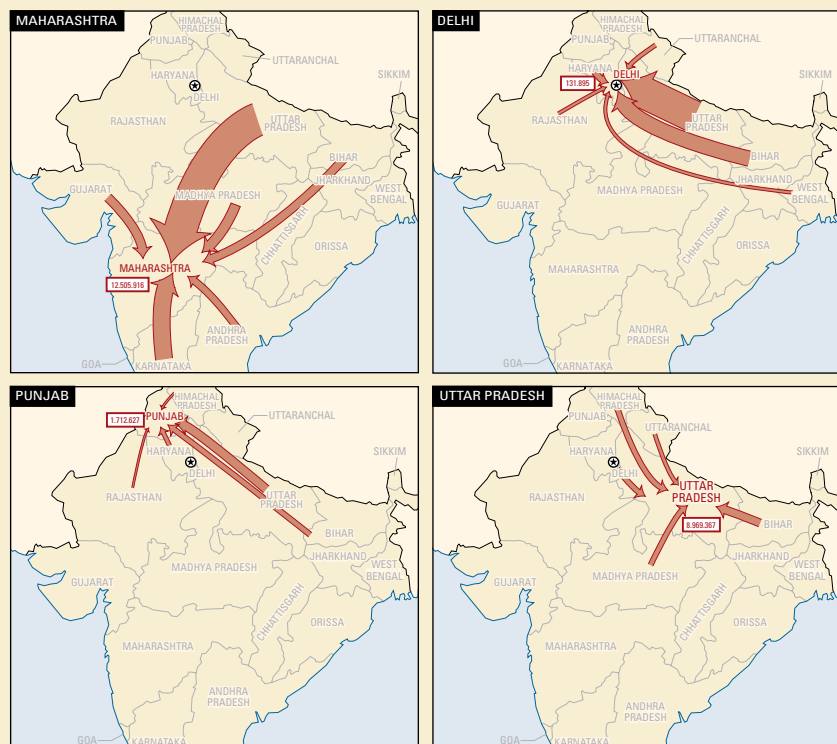
una gotera. Desde 2001, ha habido una reducción en la velocidad de la migración permanente a largo plazo (ver mapa). La proporción de emigrantes interestatales permanentes –en más o menos un 4%– es muy inferior a la del total de emigrantes. La mayoría de estos emigrantes permanentes vive en las ciudades y además de la distancia geográfica, las notables diferencias en cultura e idioma desalientan el movimiento alejado del lugar de origen de las personas.

Aunque los conjuntos de datos oficiales indican una desaceleración en la migración rural-urbana permanente, en los estudios a nivel micro se encuentra que la migración circular está surgiendo como una forma predominante de migración entre los pobres. Se han estimado los emigrantes a corto plazo en unos 12,6 millones, pero estudios recientes a nivel micro sugieren que la cifra es de unos 30 millones y va en aumento.

Los beneficios económicos de la migración no siempre los reconocen los gobiernos. Se han intentado dos formas de políticas para contrarrestar la migración en India. La primera respuesta ha sido aumentar el empleo rural como un intento de detener el movimiento hacia fuera de las zonas rurales. Esta política asume implícitamente que el deterioro en la agricultura lleva a la emigración y que mejores oportunidades de empleo en las zonas rurales retrasadas pueden reducir o revertir la migración. Estas medidas incluyen el recientemente introducido National Rural Employment Guarantee Program, que promete 100 días de trabajo asalariado a un miembro adulto de cada hogar rural que se presente como voluntario para trabajo no calificado, numerosos programas de desarrollo de cuencas que tienen el propósito de mejorar la productividad y programas para desarrollar pueblos pequeños y medianos.

La segunda respuesta política es implícita. Debido a la percepción de efectos negativos, los gobiernos locales continúan siendo hostiles hacia los emigrantes, mientras los empleadores rutinariamente hacen caso omiso de las leyes que protegen sus derechos y necesidades. En muchos casos, se diseñan políticas de bienestar y servicios sociales para una población sedentaria. Esto se ilustra mejor con el derecho específico en cada población a los servicios sociales, subsidios de vivienda, raciones alimenticias y otros bienes públicos de especial importancia para los trabajadores pobres.

Los migrantes internos en India fluyen hacia las prósperas ciudades de Delhi y Maharashtra

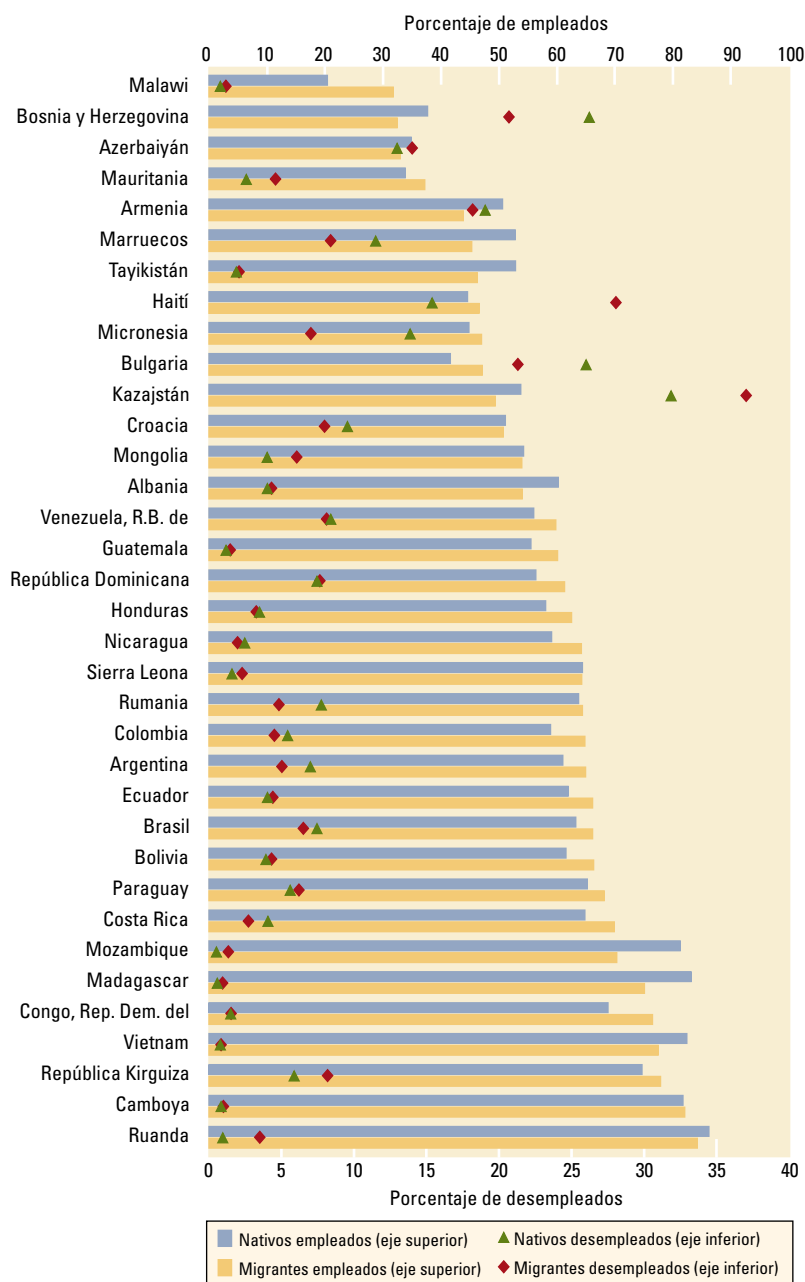


12,505,918 Número de migrantes dentro del estado
 Totales de migración
 1.000.000 → 100.000 →
 500.000 → 50.000 →

Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en datos del censo de India.

Gráfico 5.8 Los migrantes internos tienen mayor probabilidad de trabajar que los nativos

Comparación de trabajadores migrantes internos y nativos



Fuente: Equipo del IDM 2009 utilizando encuestas de hogares.

también se desaceleró la convergencia de los ingresos.⁶⁰

Las desigualdades en ingreso y bienestar entre los lugares fueron mayores en los 15 países de Europa occidental donde la movilidad laboral fue mucho menor que en Norteamérica durante todo el siglo XX. La variación en el empleo en las zonas subnacionales de Estados Unidos es mucho menor que en las zonas eco-

nómicas subnacionales de la Unión Europea. En partes de ésta donde el empleo es más alto, la tasa de empleo es 60% más alta que donde es más baja. En Estados Unidos la diferencia es sólo 22%.⁶¹ La mayor equidad en los resultados del empleo en Estados Unidos es consecuencia directa de la mayor movilidad laboral y un mercado laboral nacional integrado con mayor fuerza.⁶²

Convergencia, después de divergencia, en los países en desarrollo. Los estudios empíricos más recientes muestran el impacto positivo de la migración neta en la convergencia de los ingresos en Japón,⁶³ como también los estimados para India, la Federación Rusa y el Reino Unido.⁶⁴ Estos estudios pueden subestimar el impacto total de la migración en la convergencia de los niveles de vida al omitir tener en cuenta las distintas competencias de los emigrantes que entran a las zonas y salen de ellas y al ignorar el impacto negativo indirecto de la vivienda y las rigideces del mercado laboral. El análisis que hace distinción entre 1) la corriente de emigrantes calificados y no calificados, y 2) los niveles de capital humano en los lugares de origen y destino de los emigrantes, muestra un gran impacto de la movilidad laboral en la convergencia.

Gran parte de la evidencia empírica del impacto de la migración interna de los países de ingreso bajo y mediano es consistente con la convergencia esperada, después de una divergencia inicial. Al crecer Japón, la desigualdad regional de ingresos siguió una curva de campana, aumentando inicialmente entre 1955 y 1961 y cayendo luego entre 1961 y 1975. La investigación atribuye la convergencia a la migración laboral.⁶⁵ En China, después de las reformas económicas de 1978, las diferencias en ingreso entre las zonas subprovinciales se amplió inicialmente tras las reformas económicas entre 1978 y 1996, pero declinó posteriormente con la mayor integración y la migración laboral interna.⁶⁶ En India e Indonesia, la mayor movilidad laboral interna se asocia con una menor desigualdad de ingresos,⁶⁷ y la migración aumentó la igualdad en México. Pero en Chile, tasas de migración interna menores a las esperadas pueden ser las responsables de la alta desigualdad de ingresos.⁶⁸ Y en Brasil, donde tanto la desigualdad social como la movilidad espacial del trabajo son altas, alguna investigación sugiere que la desigualdad sería aun mayor de no ser por la migración interna.⁶⁹

La mayor parte de la investigación inicial sobre migración interna y convergencia a través de zonas dentro de los países se enfocó sólo en una pequeña parte de la migración como fuerza económica: ajustes al mercado laboral

y cambios en las diferencias salariales entre las zonas. Se ignoró el impacto de las remesas y, sin embargo, éstas representan el 15% de los ingresos rurales en África subsahariana. En Uganda, la movilidad laboral tiene un efecto positivo en el gasto familiar. Familias comparables gozan de un gasto per cápita mucho mayor si migran dentro de su propio distrito o a otro distrito que si permanecen en su zona nativa. Los ingresos de los ugandeses que migran de zonas atrasadas a avanzadas son de 10% a 60% mayores que los de los no emigrantes en las zonas de origen o destino.⁷⁰ En Tanzania, en la región de Kagera, entre 1991 y 2004 la migración interna agregó 36 puntos porcentuales al crecimiento en el consumo.⁷¹

Las remesas de la migración interna causan un impacto positivo también en otras regiones en desarrollo. En Bangladesh los emigrantes temporales a Daca envían hasta el 60% de su ingreso a sus familiares en su lugar de origen, cubriendo una gran proporción de los presupuestos familiares de sus familias. En varios países latinoamericanos los ingresos enviados no sólo incrementan el consumo de las familias receptoras, sino que también reducen la incidencia de la pobreza en sus comunidades⁷² y aumentan la inversión en educación.⁷³ En Asia oriental las remesas de los familiares emigrantes aumentan la inversión en educación y la empresa familiar intensiva en capital en Filipinas.⁷⁴ En China, el Ministerio de Agricultura espera que las remesas de los trabajadores emigrantes sobrepasen pronto los ingresos de la agricultura para las familias rurales.

Para las comunidades que han quedado retrasadas, la migración interna es crítica para superar la pobreza y adecuar el consumo inmediatamente después de conmociones inesperadas. De hecho, en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008 *Agricultura para el Desarrollo* se identifica la migración interna como una “vía importante para salir de la pobreza” para las familias rurales que no pueden depender más sólo de la agricultura como medio de vida.⁷⁵ Aun en situaciones en las que puede ser costoso apoyar el reasentamiento permanente de aldeas a ciudades, dentro de los recursos de sólo las familias en mejores condiciones, la migración estacional y temporal puede mitigar en forma más inmediata las conmociones que hacen disminuir el consumo en las zonas rurales que aun el programa mejor diseñado de asistencia social.⁷⁶

Los miembros de las familias rurales en Bangladesh migran a las ciudades para diversificar el ingreso familiar, cuando las cosechas resultan menores a lo esperado. La migración interna en China incrementa el consumo de las familias de

Recuadro 5.7 ¿Por qué demoró el Sur de Estados Unidos tanto tiempo en ganar terreno? División

Los investigadores se han cuestionado por mucho tiempo por qué los salarios e ingresos en el Sur de Estados Unidos fueron tan distintos de los del resto del país durante tanto tiempo. Si bien los salarios e ingresos en el Sur han ganado terreno, en particular desde la Gran Depresión, el proceso parece haber sido notablemente lento antes de los años cuarenta (ver “Geografía en movimiento 1: superar la distancia en Norteamérica”).

Antes del *New Deal*, el mercado laboral del Sur se encontraba aislado del resto del país, con grandes brechas salariales. Sin embargo, hubo poca migración hacia fuera de los estados sureños, aun entre los afroamericanos que sufrían con los salarios más bajos y la mayor discriminación social y la mayor privación política de los derechos. Antes de los años veinte, la demanda de trabajo poco calificado en el Norte industrial la satisfacían los trabajadores inmigrantes de Europa. Los empleadores en las fábricas del Norte mostraron preferencia por los inmigrantes europeos de baja calificación sobre los negros y la abundancia de los inmigrantes europeos hizo que fuera económico permitir esa preferencia. Esta situación cambiaría con las restricciones sobre el movimiento a través de fronteras que se endurecieron en los años treinta.

Hasta la Segunda Guerra Mundial hubo pocos flujos establecidos de información o trabajo entre el Sur y el Norte. Habida cuenta de la dependencia acumulada de corredores de migración, esto impidió el movimiento de trabajadores poco calificados de todas las razas hacia fuera de los estados del

Sur. Los trabajadores sureños encontraron oportunidades trasladándose hacia el oeste.

Aun cuando las corrientes migratorias del Sur al Norte empezaron a crecer, persistieron las diferencias en salarios e ingresos. Los académicos explican que la Gran Migración de los negros sureños rurales a las ciudades del Norte incluyó un segmento de la población desproporcionadamente educado. Después de la Segunda Guerra Mundial la migración selectiva de afroamericanos se moderó, asociándose la migración de retorno con el crecimiento económico del Sur.

Con el fortalecimiento gradual de corredores de información y migración entre el Norte y el Sur, la eliminación de la discriminación racial a raíz del movimiento de los derechos civiles y la mejora en la educación de los estudiantes afroamericanos con la integración racial de los colegios, los salarios e ingresos en los estados del Sur convergieron gradualmente con los de los estados norteaños. De hecho, desde los años setenta, la migración laboral entre el Norte y el Sur y otras zonas de los Estados Unidos ha sido una válvula de seguridad que suaviza la presión económica durante las recesiones. El impacto diferente de las recesiones económicas en las distintas zonas del país ha impulsado grandes movimientos de trabajadores de los estados con su economía en contracción a otras zonas más prósperas. A principios de los años noventa, un número apreciable de trabajadores emigró desde el Nordeste hacia los estados del Sur.

Fuentes: Rosebloom y Sundstrom, 2003; Margo, 2004 y Vigdor, 2006.

las comunidades de los emigrantes y el aumento es mayor en las más pobres. La emigración de los trabajadores chinos permite a quienes permanecen en las zonas rurales trabajar más. Los ingresos asociados con la migración interna incrementan la salud y el consumo de bienes durables como también la producción agrícola.⁷⁷ De hecho, el fenómeno selectivo que determina quién se traslada parece funcionar en ambos sentidos. Quienes tienen mayores logros académicos eligen migrar para conseguir trabajo en las ciudades de China y quienes son mejores en el cultivo eligen quedarse.⁷⁸

¿Atraídos o impulsados? Los beneficios de la migración para el desarrollo se observan cuando las personas se trasladan en forma voluntaria. Grandes números de personas –en particular en los países más pobres– han sido obligadas también a trasladarse por las peores condiciones de vida y el conflicto. La gente es “impulsada” fuera de su tierra cuando la agricultura va en declive, por las presiones del crecimiento de la población y cuando el cambio ambiental hace que deje de ser viable el cultivo continuado en ciertas zonas. Históricamente, las sequías han causado impactos repentinos y

prolongados en la distribución de la población, en particular en África subsahariana⁷⁹ y Asia meridional.⁸⁰

Otro “empuje” importante que impulsa la migración interna, mundanal pero no menos crítico– es la carencia de servicios públicos adecuados (ver cuadro 5.4 y recuadro 5.8). En muchos países en desarrollo, colegios, centros de salud, hospitales y bienes públicos y privados están ubicados en zonas de actividad económica. Con una concentración de masa económica, pueden retirarse los servicios públicos de los pueblos más pequeños y las aldeas.⁸¹ En varios estudios se documenta la migración hacia los grandes centros económicos de personas en busca de mejor educación y servicios de salud.⁸² Es más probable que este movimiento, aunque voluntario, aumente los costos de la congestión en las ciudades en lugar de producir beneficios de aglomeración.

¿Fuga de cerebros internacional, o ganancias? Existe preocupación sobre el volumen de trabajadores calificados que salen de África subsahariana y el Caribe. Como porcentaje del total de personas altamente educadas, el número de emigrantes calificados parece ser alto. Sin embargo, en conjunto, la mayoría de los emigrantes calificados a países de ingreso alto proviene de los mayores países de ingreso medio, como Brasil e India. Las perspectivas de migración en esos países inducen una mayor acumulación de capital humano, aumentando no sólo el número de emigrantes calificados sino también las competencias de la fuerza laboral mundial generalmente.⁸³ Una “fuga de cerebros” es probable cuando la tasa de emigración de los trabajadores calificados de un país está entre 5% y 10%. La preocupación surge por el impedimento de mejores perspectivas de desarrollo en algunos países de África subsahariana, Centroamérica y el Caribe, donde es mucho mayor la emigración de mano de obra calificada. En 2000 la tasa de emigración de mano de obra calificada de África subsahariana fue 13,1%, de Centroamérica 16,9% y del Caribe 42,8%.⁸⁴

Los críticos del debate de la “fuga de cerebros –ganancia de cerebros” señalan que ignora los patrones del mundo real de la migración internacional. Los trabajadores calificados no tanto “se fugan” como que “circulan” entre los países en la economía mundial. Los beneficios de atraer y retener personas calificadas no tienen por qué distribuirse en un juego de suma cero entre los países. Además de los grandes flujos de remesas internacionales, muchos emigrantes calificados trabajan duro para regresar a su país de origen con mejores perspectivas como empresarios, armados con capital, nuevas competencias e ideas. Varios líderes políticos,

Cuadro 5.4 La mayoría de los migrantes se traslada por razones económicas, pero muchos son impulsados por los malos servicios

	Porcentaje de migrantes internos que informó la razón de su migración		
	Empleo para reunirse con la familia	Educación, salud, mejores condiciones de vida	Situación sociopolítica u otras
Malawi	95	1	4
Marruecos	91	2	7
Rumania	87	10	3
Ecuador	86	12	2
Nicaragua	84	5	11
Albania	82	11	7
Mozambique	81	4	15
Vietnam	80	7	13
Armenia	78	1	21
Tayikistán	78	10	12
Kazajstán	77	14	9
Bolivia	77	17	6
República Dominicana	76	21	3
Camboya	75	2	24
Paraguay	74	24	2
Guatemala	72	24	4
Bulgaria	71	28	0
Congo, Rep. Dem. del	69	6	25
Rep. Kirguiza	69	28	3
Madagascar	62	28	11
Bosnia y Herzegovina	55	1	43
Ruanda	54	5	41
Azerbaiyán	44	5	52
Mongolia	41	28	30
Sierra Leona	23	3	74
Mauritania	23	74	4

Fuente: Estimados del equipo del IDM 2009, utilizando datos de encuestas de hogares.

Nota: “Sociopolítica” se refiere a distintas circunstancias y eventos, dependiendo del país y el año especificado, que llevan al desplazamiento interno involuntario.

académicos y de negocios empezaron como emigrantes (ver recuadro 5.9). La investigación de varios países sobre los determinantes del

crecimiento económico no ha hallado evidencia de impacto negativo asociado con la emigración de personas calificadas.⁸⁵

Recuadro 5.8 Migrar hacia la densidad económica: ¿Decisiones racionales o luces brillantes?

El 20% de los pobres nacidos en el noreste de Brasil –una de las zonas retrasadas del país– ahora viven en el próspero sureste. Un gran cambio demográfico de aldeas a pueblos y ciudades ocurrió en los años setenta, y de pueblos a ciudades en los noventa.

Los economistas han argumentado por mucho tiempo que el motivo de las decisiones sobre migración es la posibilidad de obtener mayores salarios. Pero en vista de que muchos emigrantes no encuentran trabajo después de migrar, esta atracción puede ser irracional. Algunos gobiernos de los países en desarrollo piensan que

en lugar de agregar valor a la economía en su nueva vecindad, los emigrantes le restan valor al empeorar los problemas de habitabilidad. Esta creencia ha producido impedimentos que van desde desincentivos hasta regulaciones draconianas para limitar el movimiento de las personas.

La reciente evidencia empírica de cuatro décadas de datos de censos de Brasil muestra algo distinto. Los hombres en edad laboral migraron no sólo en busca de mejores trabajos, sino también con el fin de tener mejor acceso a servicios públicos básicos, tales como acueducto, electricidad y servicios de salud. Los resultados de

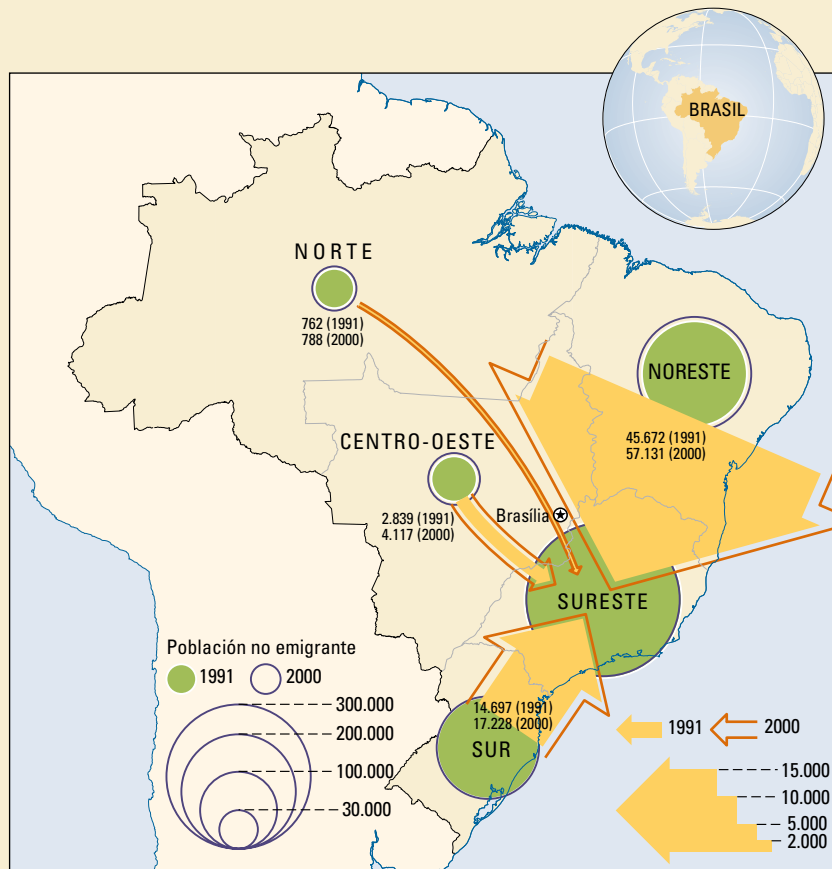
los modelos de comportamiento migratorio que se centran sólo en el deseo del emigrante por mejor trabajo pueden estar sesgados porque los lugares con mejores servicios públicos ofrecen también mejores oportunidades de trabajo. A las empresas les gusta ubicarse donde a los trabajadores les gustaría vivir. Al ignorar la importancia de los servicios públicos, algunos estimados econométricos pueden sobrestimar la disposición del emigrante de trasladarse como respuesta a la diferencia salarial.

A fin de determinar qué tan importantes son los servicios públicos, se combinó un rico conjunto de datos sobre servicios públicos a nivel municipal con los registros individuales del censo de Brasil para evaluar la importancia relativa de las diferencias salariales y los servicios públicos en las decisiones de traslado de los emigrantes. Como era de preverse, las diferencias salariales son el factor principal que influye en las decisiones de migración. Para los de mejores condiciones, los servicios públicos no son importantes en la decisión de traslado. Pero para los pobres, las diferencias en el acceso a los servicios públicos básicos son importantes. De hecho, los emigrantes pobres están dispuestos a aceptar menores salarios con el fin de tener acceso a los servicios públicos. Un trabajador de salario mínimo en Brasil que gana R\$7 por hora (unos US\$2,30 en febrero de 2008) estaba dispuesto a pagar R\$400 al año por tener acceso a mejores servicios de salud, R\$87 por mejor suministro de agua potable y R\$42 por electricidad. Los emigrantes pobres son racionales.

Para las políticas públicas la respuesta usual a las peores condiciones de desempleo en las ciudades ha sido restringir la entrada a los recién llegados. Pero la evidencia de Brasil muestra que el acceso a los servicios públicos también motiva la migración. Mejores servicios públicos básicos en zonas retrasadas alentarían a las personas a migrar por razones que agregan más economías de aglomeración en las zonas avanzadas y ejercen menos presión sobre sus gobiernos para acomodar grandes números de emigrantes.

Los brasileños se trasladan al próspero sureste

Migración interna de adultos entre 25 y 35 años de edad con base en la región de nacimiento informada en los censos de 1991 y 2001



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en datos del censo del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

Contribuciones de Somik Lall y Christopher Timmins.

Recuadro 5.9 *¿Demasiado pronto para contarlo? El impacto de los emigrantes africanos en África*

La fuga de cerebros es un tema que se debate con mayor fuerza en África subsahariana. La preocupación se justifica, pero los emigrantes y grupos de diásporas han contribuido mucho al desarrollo de África.

Los primeros recuentos de migración voluntaria de África hablan sobre pequeños números de africanos yendo al exterior a estudiar en colegios religiosos y monasterios en Europa en el siglo XVIII. Muchos de estos estudiantes tradujeron la Biblia a idiomas africanos y al hacerlo, produjeron algunos de los primeros intentos de introducir textos escritos a lo que eran predominantemente tradiciones de lenguaje oral. Uno de esos estudiantes, Jacobus Capitein, quien emigró de lo que más tarde sería Ghana a estudiar en los Países Bajos, tiene el crédito de difundir el uso de la palabra escrita en su país nativo.

Otro ghanés, Kwegyir Aggrey, de una generación posterior de emigran-

tes, viajó a Estados Unidos a estudiar en Columbia University y con el apoyo de filántropos estadounidenses, regresó a Ghana a fundar el primer colegio no religioso del país, que más tarde se convertiría en la Universidad de Ghana. Muchas de los sitios de aprendizaje de la región tienen origen similar.

La mayoría de los líderes de independencia de África formaron parte de lo que podría llamarse una fuga de cerebros en los años treinta y cuarenta. Kamuzu Banda, Jomo Kenyatta, Julius Nyerere y otros fueron de una generación de estudiantes que emigró a Estados Unidos y Europa y formó planes para combatir por la independencia.

La contribución económica y social de estos emigrantes a sus países de origen es difícil de cuantificar, pero imposible de negar y han representado la diferencia en las perspectivas de desarrollo de África subsahariana.

Fuente: Easterly y Nyarko, 2008.

Políticas prácticas para el manejo de la migración

No todos eligen migrar. Trasladarse puede constituir una decisión costosa, difícil e inquietante. De hecho, una generación de investigación muestra que los movimientos de la mano de obra –de aldeas a pueblos, entre pueblos y ciudades, entre fronteras en la misma región y de países pobres a distantes países ricos– son selectivos. Los emigrantes no son los mismos que quienes se quedan atrás y aunque muchos individuos se trasladan en busca de mejor trabajo o educación, muchos otros –en particular los de zonas rurales de países de ingreso bajo y mediano– buscan escolaridad básica y servicios de salud para su familia. Pero esta migración es económicamente ineficiente. Al pasar por alto la prestación de servicios sociales básicos en zonas alejadas –como escuelas, centros de salud de atención primaria y aun infraestructura pública básica– los gobiernos pueden involuntariamente influir en la elección de migrar, motivando a las familias a trasladarse por razones distintas a la de explotar oportunidades económicas. Aunque el traslado mejora el bienestar para estas familias, la economía puede terminar en peor condición.

Al concentrar más la atención en prestar servicios de educación, salud y sociales en las

zonas alejadas y económicamente retrasadas, los gobiernos pueden contribuir mucho para eliminar algunas razones por las cuales las familias se ven obligadas a migrar. Estos esfuerzos pueden, a su vez, mejorar la calidad de la migración. La movilidad laboral que lleva a mayor concentración de personas y talento en ubicaciones de escogencia contribuirá más a los beneficios de aglomeración de lo que agrega a la congestión.

El impacto de las políticas sobre el bienestar de los emigrantes y la economía general debe carburar el escepticismo de los intentos de restringir la movilidad laboral. En forma alentadora, hay un creciente alejamiento de las restricciones sobre la movilidad de la población y hacia facilitarla y alentarla. Pero, aparte de permitir el traslado y asentamiento de las personas donde obtengan el mejor rendimiento sobre su trabajo y capital humano, ¿pueden los gobiernos hacer más para ayudar a obtener los beneficios de la aglomeración?

La migración es resultado de fuerzas que “atraen” a los individuos para irse. Una gran atracción son las economías de aglomeración en las ciudades. Pero las personas también son impulsadas hacia fuera por la carencia de servicios sociales. En África, las desigualdades en la inscripción escolar y el servicio neonatal entre ciudades, pueblos y aldeas son atribuibles a la casi ausencia de colegios e instalaciones de salud en las zonas alejadas.⁸⁶ La evidencia de Asia central muestra que en las partes aisladas de Tayikistán, los colegios no cuentan con calefacción adecuada, el agua potable es escasa y se carece de arreglos para la recolección de basuras y aguas negras.⁸⁷ En China, el gobierno hace énfasis en una distribución más pareja de los servicios básicos para atender las brechas en los niveles de vida entre el litoral y el interior. Al darle prioridad a la educación, la salud y los servicios sociales en zonas alejadas sobre otras inversiones, los gobiernos pueden eliminar algunas de las razones por las cuales las familias son obligadas a emigrar. Estos esfuerzos pueden formar la composición de la migración en forma que las concentraciones crecientes tengan más probabilidad de agregar economías de aglomeración, en lugar de acumular costos de congestión.

Al reconocer la naturaleza selectiva de la migración laboral voluntaria y las implicaciones de los rendimientos crecientes a escala, los argumentos económicos y la evidencia empírica de este capítulo apoyan un punto de vista más positivo de la movilidad laboral que el mantenido por los gobiernos de los países de ingreso bajo y mediano en el pasado. Desde esta perspectiva, una posición de política práctica diferirá según

Cuadro 5.5 ¿Qué hace una política práctica hacia la migración? Reconocer los beneficios de la aglomeración

	Migración de mano de obra no calificada	Migración de mano de obra calificada
Migración interna	Neutral , pero desalentadora si son improbables las economías de aglomeración. Las políticas deben estimular la migración por razones económicas y desalentarla por razones de servicios públicos. Eliminar restricciones explícitas e implícitas y también las titulaciones de servicios con base en el lugar.	De apoyo fuerte , particularmente para obtener ganancias de aglomeración donde éstas sean probables. Invertir en servicios en zonas periféricas para construir capital humano portátil. Aumentar el flujo de información del mercado laboral, de modo que los inmigrantes lleguen mejor informados sobre las posibilidades de empleo.
Migración a través de fronteras dentro de vecindades regionales	De apoyo , particularmente para ganancias en bienestar y diversificación provenientes de ingresos de remesas.	De apoyo , donde los mercados en las vecindades regionales estén integrados y las ganancias de aglomeración puedan trasladarse al país de origen.
Migración a través de fronteras fuera de vecindades regionales	De apoyo , particularmente para ganancias en bienestar provenientes de ingresos de remesas.	Neutral , pues existe un posible sacrificio de economías de aglomeración por una fuga de cerebros acelerada, pero posibles ganancias de transferencia de conocimiento de los emigrantes en retorno y fuertes incentivos para inversión en capital humano de la perspectiva de migración.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

la cantidad de capital humano de los emigrantes potenciales y de si los gobiernos pueden obtener, y gravar, los efectos para la aglomeración de agrupar el talento (ver cuadro 5.5).

Toda la evidencia sobre los beneficios de la educación sugiere que los gobiernos deben preocuparse por las rápidas pérdidas de talento que sale hacia los países muy alejados de sus regiones. Pero los costos potenciales de capital humano no aprovechado por las restricciones directas a la emigración de mano de obra calificada son altos. Una posición política mucho

más práctica y sostenible sería la de operar en dos sentidos. Primero, aumentar los costos individuales privados de adquirir capital humano para emparejar los rendimientos individuales privados de la migración de trabajadores calificados en el exterior. Segundo, cosechar los beneficios de las comunidades de diásporas en los lugares prósperos del mundo, estimulando su participación económica y política en casa y facilitándoles mantener la ciudadanía, el voto y eventualmente reasentarse si así lo prefieren.

Costos de transporte y especialización



La comprensión más aguda proviene a veces de reunir los trozos de información, que separados pueden ser inocuos y no sorprendentes. A mediados de los años setenta, los costos de transporte internacionales habían caído a una pequeña fracción de lo que eran en 1900, gracias a inventos, tales como la energía de vapor y el telégrafo, y la proporción del comercio entre los países vecinos en Europa aumentó en relación con su comercio con países más distantes. En 1910, las exportaciones británicas se distribuyeron en forma bastante pareja entre Europa (35%), Asia (24%) y otras regiones (31%). Para 1996, el 60% de las exportaciones británicas fueron a Europa y solamente el 11% a Asia.¹

Individualmente, ninguno de estos hechos es sorprendente, pero, en conjunto, son exactamente lo opuesto de lo que pronosticarían los economistas comunes. Después de todo, los costos de transporte deberían constituir una parte mayor del costo de los productos despachados a medio mundo de distancia que de los comerciados con los vecinos. Así, una caída en los costos de transporte debería significar *más* comercio con los socios distantes que con los vecinos, y no menos. ¿Qué sucedió?

La investigación en los años ochenta proporcionó la respuesta.² Dos olas de globalización –un eufemismo por menores costos de transporte y comercio– fueron las responsables. Durante la primera ola, desde más o menos 1840 hasta la Primera Guerra Mundial, los costos de transporte cayeron lo bastante para hacer posible el comercio en gran escala entre los lugares, con base en su ventaja comparativa. Así, Inglaterra vendió maquinaria a cambio de té indio, carne argentina y lana australiana; el comercio se incrementó entre países distantes y disímiles. Durante la segunda ola después de 1950, los costos de transporte cayeron lo suficiente para que pequeñas diferencias en productos y gustos

carburaran el comercio entre países similares, al menos en Europa y Norteamérica. Los vecinos comerciaron distintos tipos de cerveza y distintas partes de autos, tales como ruedas y llantas. El comercio de partes y componentes creció para aprovechar la especialización y las economías de escala. La primera ola de globalización se caracterizó por el comercio “convencional” entre industrias que explotó las diferencias en recursos naturales; la segunda por un “nuevo comercio internacional” impulsado por las economías de escala y la diferenciación de productos.

Los costos de transporte y las economías de escala interactuaron para producir las corrientes comerciales observadas en el último medio siglo.³ El descubrimiento principal de la investigación es que las relaciones entre los costos de transporte, la ubicación de la producción y los patrones de comercio son no lineales. Los menores costos de transporte ocasionaron primero que los países comerciaron más con otros países distantes pero disímiles y, al caer aún más, llevaron a un mayor comercio con los países vecinos. En forma semejante, al caer los costos de transporte desde niveles moderados, la producción se concentró en los grandes mercados y alrededor de éstos.

En Asia oriental, cuando bajaron los costos de transportar bienes por mar y aire, la producción de bienes manufacturados se difundió de Japón a las economías vecinas, tales como Hong Kong, China, República de Corea y Taiwán, China. La producción pasó entonces al Asia suroriental y ya ha pasado a China. Con una caída en los costos de las telecomunicaciones, las grandes ciudades de Estados Unidos y Europa han obtenido los beneficios de mercados crecientes. Pero al caer los costos de las telecomunicaciones aún más, los servicios, tales como los de contabilidad y *call centers*, pasaron a ciudades más pequeñas en Europa y Nortea-

mérica y luego, cuando cayeron más todavía, a ciudades en las lejanas India y Filipinas.

El comercio dentro de las industrias –el intercambio de bienes y servicios ampliamente similares– es quizás el desarrollo económico más importante desde la Segunda Guerra Mundial. Los países comercian teléfonos Samsung, Motorola y Nokia; forros para control remoto de televisores, y botones y tejidos para textiles. Ese comercio representa ahora más de la mitad del comercio mundial, subiendo desde una cuarta parte en 1962. La proporción del comercio dentro de las industrias ha aumentado para todos los tipos de bienes y servicios, desde productos primarios, como petróleo y gas natural a insumos intermedios, como partes de autos y líneas de ayuda para computadores, a productos finales, como alimentos y bebidas (ver gráfico 6.1, panel a).

Esto es importante habida cuenta de las divisiones relacionadas con las fronteras identificadas en el capítulo tercero, que constituyen barreras a los movimientos de capital y trabajo. Si todo lo que los países pudiesen comerciar fueran productos finales, como televisores y autos, entonces la convergencia en los niveles de vida sería, en el mejor de los casos, lenta. Con el comercio de insumos intermedios, el potencial para la especialización y el comercio aumenta en forma significativa. Las eficiencias generadas por la especialización y las economías de escala en la producción y el transporte de hecho han beneficiado al mundo, pero estos beneficios no se han compartido en forma pareja (ver gráfico 6.1, panel b). Asia oriental, Norteamérica y Europa occidental representan gran parte del comercio mundial dentro de las industrias.

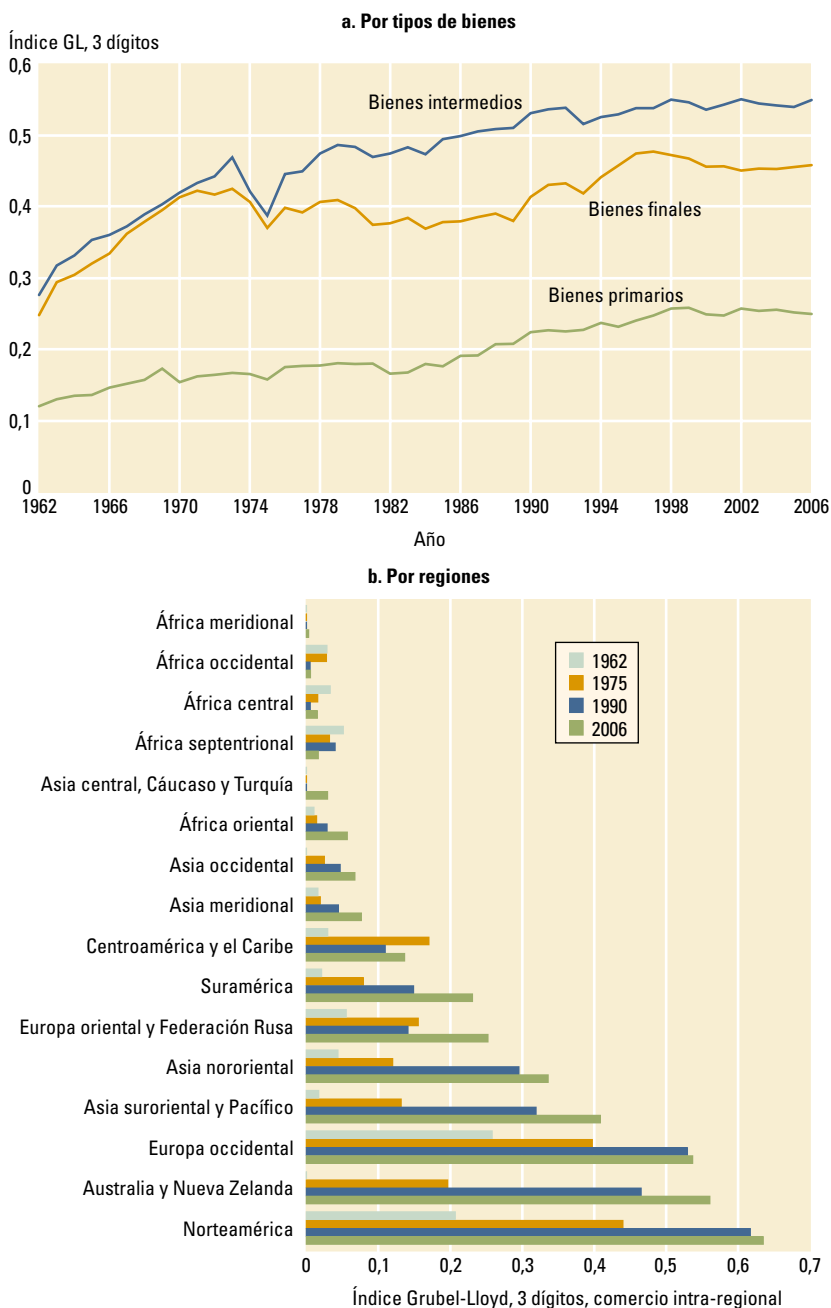
En el presente capítulo se explica por qué estas regiones representan tanto de este comercio y qué significado tiene eso para los países en desarrollo. En buena medida, las razones conciernen a las interacciones entre las economías de escala y los costos de transporte. Los costos del transporte y del comercio influyen en el volumen del comercio. Se estima que un aumento del 10% en los costos del comercio reduce el volumen comercial en un 20%.⁴ El comercio de bienes intermedios es especialmente sensible a los costos del transporte. Si la proporción de insumos intermedios importados en la demanda final es grande, los cambios pequeños en los costos del transporte tienen grandes efectos en el volumen del flujo comercial; la “fricción comercial” aumenta. Por ejemplo, un aumento de 5% en los costos de transporte puede producir fricción comercial equivalente a un impuesto *ad valorem* de casi 50%, cuando la proporción de los insumos intermedios en el valor agregado es de 70%.⁵ Cuando los costos de transporte caen,

entonces, el comercio de productos intermedios aumentaría también rápidamente.

La “causación circular” afecta también el transporte. Los volúmenes de comercio influyen en los costos de transporte. En la ruta transpacífica, las diferencias de costo entre una unidad “Panamax” de 4.000 TEU (una medida de tonelaje de embarque) y una megaunidad post-

Gráfico 6.1 El comercio dentro de las industrias se hace más importante para todo tipo de bienes, pero no en todas las regiones mundiales

Evolución del comercio dentro de las industrias, por grupos de productos de tres dígitos, 1962-2006



Fuente: Brühlhart, 2008 (para este Informe).

Nota: El Índice Grubel-Lloyd es la fracción del comercio total que representa el comercio dentro de las industrias.

Panamax de 10.000 TEU son de 50%. Pero explotar estas ventajas de costos requiere grandes volúmenes comerciales y alta capacidad, pues las economías de escala están disponibles no sólo en la producción de bienes y servicios, sino también en su transporte. Cuesta unos US\$400 despachar un contenedor a Estados Unidos desde China, unos US\$800 desde India y US\$1.300 desde Sierra Leona.⁶ El enorme comercio de China es casi con certeza una razón de los bajos costos de transporte, de la misma forma que los menores costos de transporte han estimulado a los países a trasladar su producción a China. Las economías de escala en el transporte significan que los menores costos de transporte y el mayor comercio se refuerzan entre sí.

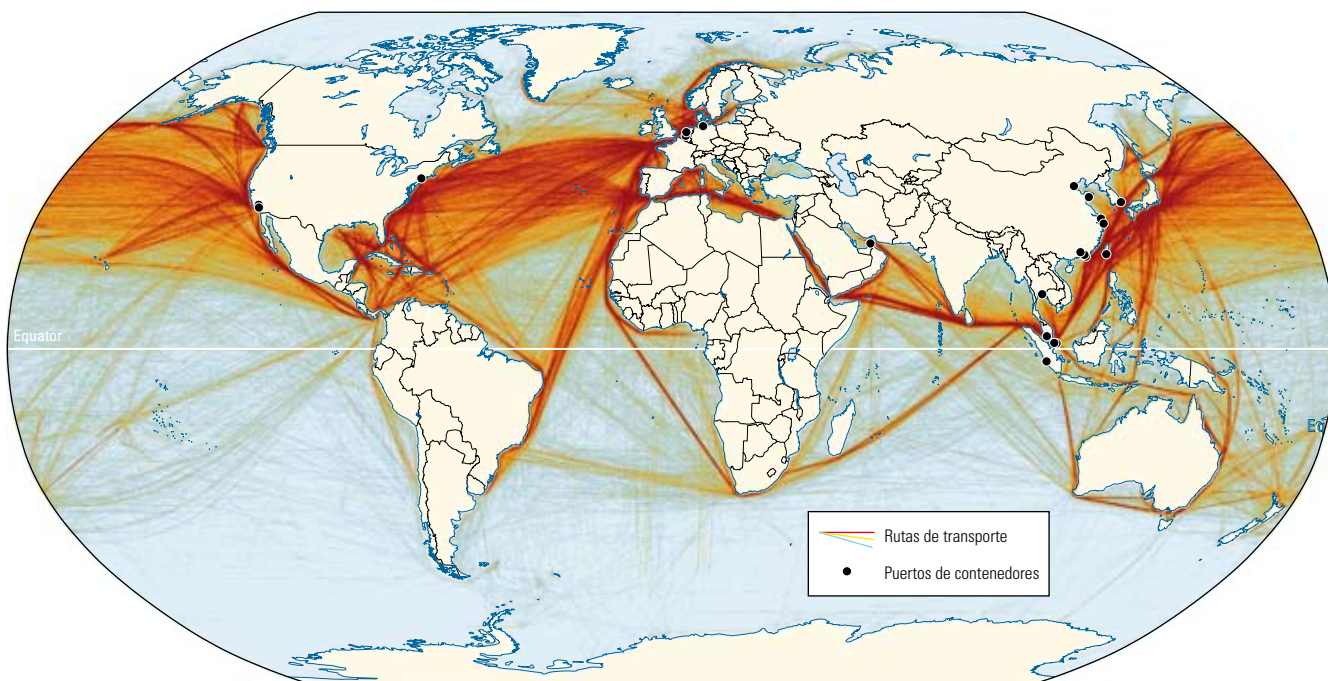
El hemisferio norte tiene un tráfico pesado con vínculos comerciales que cada vez se fortalecen más, a medida que florece el comercio dentro de las industrias (ver mapa 6.1). Pero los barcos navegan a través de, o alrededor de, Centroamérica, Asia meridional y África subsahariana, yendo sólo a los países que tienen recursos naturales, tales como petróleo. Las rutas comerciales entre Suramérica y las partes más prósperas del mundo son vías estrechas, distintas de las ocupadas autopistas entre Asia oriental, Norteamérica y Europa occidental.

Los mapas globales de tráfico aéreo e Internet presentan un desequilibrio similar. Estos desarrollos deben ser desconcertantes para los países en desarrollo no integrados en estas redes de producción y comercio que se refuerzan a sí mismas. Las economías de escala en la producción y el transporte harán más difícil, no más fácil, la entrada de los países en desarrollo a estos mercados tan competitivos.

Un mundo de relaciones no lineales y causalidad acumulativa es un mundo con umbrales. Saber cómo pueden cruzar los países en desarrollo esos umbrales depende de dónde estén, qué producen y los costos que deben pagar los comerciantes. En el mundo desarrollado, los costos totales de transporte y comercio como proporción del valor de los bienes pueden dividirse en 20% en costos de transporte, 45% en costos de comercio relativo a las fronteras y 55% en costos de distribución al por mayor y al detal. Estos costos se acumulan y llegan a equivaler a un impuesto del 170% sobre el valor de los bienes y servicios transados.⁷ Lo que muestran es que los menores costos de transporte internacional han reducido la distancia pero los costos comerciales debidos a la *división internacional* permanecen altos. Entre tanto, los costos de transporte debidos a

Mapa 6.1 Navegación activa en el Norte, poca recalada en el Sur

Intensidad de las rutas de transporte marítimo durante un año, iniciando en octubre, 2004



Fuentes: Datos del esquema Voluntary Observing Ships (VOS) de la World Meteorological Organization (WMO), procesados por Halpern y otros, 2008.

Nota: Los puertos de contenedores ilustrados son los 20 más grandes según TEU del total de contenedores en 2005 (Heideloff y Zachial 2006).

la *distancia interna* se han mantenido altos aun en el mundo desarrollado.

Los países en desarrollo pueden aprender cómo han reducido los países los costos de transporte, incluyendo cómo se ha estimulado el comercio y se han desarrollado las nuevas tecnologías. Del análisis de los dos últimos decenios pueden aprender cómo puede cambiar la concentración espacial de la producción al disminuir los costos de transporte. ¿Qué significa esto para los recién llegados al desarrollo económico? Los puntos principales son los siguientes:

- ***Las mejores tecnologías de transporte desarrolladas en los dos últimos siglos han aumentado el volumen del comercio y han alterado su naturaleza en forma radical.*** Antes de la Primera Guerra Mundial, los costos de transporte disminuyeron lo bastante para hacer posible el comercio en gran escala, pero sólo entre países disímiles. Resultó ser que eran países distantes, pues las grandes diferencias en clima y recursos naturales usualmente significaban que los países estaban en diferentes partes del mundo (por ejemplo, Indonesia y los Países Bajos). Durante la segunda ola después de la Segunda Guerra Mundial, los costos de transporte cayeron lo suficiente para que pequeñas diferencias en productos y gustos carburaran el comercio, lo que condujo a un aumento en el comercio entre países similares (por ejemplo, Argentina y Brasil), que a menudo son vecinos.⁸ Al caer los costos de transporte, la geografía física tiene menor importancia, pero con economías de escala en la producción, la geografía económica tiene mayor importancia.
- ***Una reducción en los costos de transporte –con rendimientos crecientes a escala– significa generalmente mayor concentración espacial de la producción.*** El pensamiento económico reciente ha resaltado la importancia de los costos de transporte en el desarrollo. Con altos costos de transporte, grandes economías de escala permanecerán sin explotar y continuará la producción ineficiente. La producción eficiente es más especializada. Al disminuir los costos de transporte, aumentarán las diferencias espaciales en la producción y el crecimiento económico, tanto dentro de los países como entre ellos.
- ***Los países en desarrollo deberían prestar más atención a las regulaciones sobre transporte y comunicaciones, a fin de reducir los costos del transporte y el comercio.*** La nueva geografía económica ha contribuido inadvertidamente a un enfoque exclusivo

de políticas en infraestructura “dura”. Se ha dejado de asumir los aspectos más críticos relacionados con las políticas, que son la naturaleza monopolista del transporte. Los países en desarrollo deberían hacer más para atender los efectos negativos de la estructura del mercado en el sector transporte y, para algunos aspectos de la agenda, necesitarán apoyo internacional.

Qué ha sucedido: dos siglos de experiencia

Los costos decrecientes del transporte, en los 100 años que precedieron a la Segunda Guerra Mundial, trajeron una integración económica más estrecha dentro de los países y entre los mismos. Luego, como en el siglo XX, la baja fue causada por grandes inversiones en infraestructura y grandes mejoras en la tecnología del transporte.

Desde principios del siglo XIX hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, la economía mundial pasó por lo que los historiadores económicos llaman la “primera era de la globalización”. Internamente, los canales y luego las vías férreas redujeron en gran parte los costos de transporte, llevando a mayores mercados internos integrados y a la convergencia de precios de los productos manufacturados y agrícolas. El enrutamiento de estos enlaces de transporte influyó mucho en el ascenso y la caída de aglomeraciones urbanas. Internacionalmente, los barcos de vapor redujeron los costos del transporte marítimo y aumentaron la velocidad y la confiabilidad del servicio. Los resultados fueron diferencias de precios más pequeñas entre los países, expandiéndose el comercio en rutas que podía atender la nueva tecnología del transporte y el surgimiento del comercio interindustrial en gran escala.

Transporte interno. Las vías fluviales y los ferrocarriles en el interior redujeron los costos de transporte entre las ciudades y entre las zonas en forma drástica, en la primera mitad del siglo XIX. Antes de la era del ferrocarril, que empezó alrededor de 1830 en Europa, la mayor parte del transporte se realizaba por vías terrestres o –en un 50% a 75% más barato– por agua. En Estados Unidos, la inversión masiva en construcción de canales cambió por completo el comercio interregional y formó un nuevo patrón de urbanización. La construcción del Canal Erie, entre 1817 y 1825, redujo el costo de transporte entre Buffalo y Nueva York en un 85%, recortando el tiempo del viaje de 21 días a 8. La productividad en el sector de transportes interno creció a un promedio anual de 4,7% en los cuatro decenios anteriores a la Guerra Civil.

Las vías fluviales navegables se cuadruplicaron entre 1780 y 1820. La construcción francesa de canales entró en auge en forma semejante, y los países de Europa continental dieron un gran paso para superar la división cuando el Congreso de Viena reconoció la libertad de navegación por el Rin en 1815. Aparecieron los barcos de vapor en los ríos y lagos importantes a principios del siglo XIX, reduciendo en forma drástica los tiempos de viaje.

El mayor desarrollo del siglo XIX en transporte fue la expansión del ferrocarril, que sobrepasó rápidamente las vías fluviales internas y “realizó la función de Smith de ampliar el mercado.”⁹ Las ciudades ya no sólo proveían servicios públicos, sino que atraían industrias con rendimientos crecientes a escala, cosechando los efectos de la productividad de los insumos más especializados y los mercados laborales más grandes. En Estados Unidos, la expansión del ferrocarril causó efectos fuertes en la distribución geográfica de la actividad económica. Illinois, Michigan y Ohio experimentaron marcados aumentos en la población, la construcción y la manufactura con las nuevas líneas férreas entre las fronteras y en su interior. Un canal tras otro fue quedando abandonado. En 1850, los barcos transportaban seis veces la carga de los ferrocarriles y en 1890 los ferrocarriles transportaban cinco veces la carga de los barcos. La caída de los costos del transporte redujo las diferencias de precios de los productos agrícolas entre los mercados locales en forma drástica. El margen en el precio del trigo entre Nueva York y Iowa cayó del 69% al 19% entre 1870 y 1910, y entre Nueva York y Wisconsin del 52% al 10%.¹⁰

Los ferrocarriles experimentaron menor expansión en Europa que en Estados Unidos, reflejando el radio de acción nacional de los sistemas férreos y el menor tamaño de los países europeos.¹¹ La mayor intensidad de transporte de carga del ferrocarril en EUA propulsó un aumento todavía mayor en la productividad. En 1910, la productividad laboral en los ferrocarriles estadounidenses era 3,3 veces la de Gran Bretaña, una diferencia que se había duplicado desde 1870.¹² La construcción del ferrocarril ruso despegó en la segunda mitad del decenio de 1860, dispersándose la producción de trigo y centeno con la reducción en las diferencias de precios regionales. La proporción de las exportaciones de la agricultura rusa aumentó de un 29% del grano producido en la Rusia europea a más del 42% entre 1906 y 1910.¹³

La expansión del ferrocarril en India causó impactos aún mayores. En la década de 1860, los precios en algunos distritos eran de 8 a 10 veces más altos que en otros y las hambrunas eran frecuentes. El sistema férreo redujo los

costos de transporte en un 80% y el coeficiente de variación de los precios del trigo y el arroz bajó de más de 40% en 1870 a menos de 20% en el decenio anterior a la Primera Guerra Mundial.¹⁴ Sin embargo, los menores costos de transporte causaron poco efecto en el desarrollo industrial. A la vuelta del siglo XVIII, la industria moderna empleaba del 2% al 3% de los trabajadores industriales de India (un 10% de la fuerza laboral). Las fábricas modernas se concentraban en dos centros marítimos de comercio, Bombay y Bengala.¹⁵

Transporte internacional. Las inversiones en transporte interno crearon mercados locales grandes e integrados. Las barreras arancelarias permanecieron bajas y el comercio internacional se benefició del progreso técnico y organizativo, principalmente en el transporte marítimo, cuyas tarifas eran sustancialmente diferentes según las rutas y los productos, reflejando diferencias en costos por las tecnologías de puertos, los tipos de naves y las oportunidades de almacenaje.¹⁶ Pero en general, los costos comerciales de los granos, el principal producto comercializado internacionalmente, bajaron un 40% entre 1880 y 1914 dentro de Europa y entre Estados Unidos y Europa. Esto redujo sustancialmente las diferencias de precio entre los países exportadores y los importadores.

Los precios del trigo en Liverpool excedían a los de Chicago en un 58% en 1870, un 18% en 1895 y un 16% en 1913.¹⁷ Para los productos no agrícolas, la reducción en las diferencias de precios no fue menos impresionante. La diferencia de precio de los textiles de algodón entre Boston y Manchester se redujo de 14% en 1870 a -4% en 1913, en tanto que el diferencial de precio del mineral de hierro entre Filadelfia y Londres se redujo de 85% a 19%.¹⁸ Los precios internacionales convergieron también en el comercio europeo. El barco de vapor desplazó inicialmente la importancia relativa de las relaciones comerciales de las rutas europeas y asiáticas a las rutas del Atlántico Norte. Los barcos de vapor no podían atender el Asia antes de la apertura del Canal de Suez, pues no había disponibilidad de carbón para la larga ruta alrededor de África.¹⁹

Durante esta primera era de la globalización, la mayor competencia del exterior debida a los menores costos del transporte dio lugar a políticas comerciales proteccionistas. En Norteamérica, durante la Guerra Civil, los aranceles redujeron la carga financiera del gobierno federal y permanecieron después de terminar la guerra. Europa continental se alejó de las políticas comerciales liberales a fines del decenio de 1870, en respuesta al grano barato de Estados Unidos y Rusia, y se reintrodujeron

los aranceles a los productos terminados manufacturados y agrícolas.

Aumento de la “intensidad en transporte” y el comercio dentro de las industrias en la era moderna

Los costos de fletes se han reducido aproximadamente a la mitad desde mediados de los años setenta,²⁰ impulsados por las inversiones en infraestructura de transporte, un mejor uso de la capacidad y el progreso tecnológico. Las tendencias recientes han sido distintas de las de la primera era de la globalización:²¹

- Las mayores reducciones en costo han sido en el transporte por carretera y aéreo. El transporte marítimo pasó por la revolución de los contenedores, sin reducir los costos en general.
- El surgimiento del comercio internacional ha sido dentro de las industrias, no entre ellas, como en el primer episodio de los costos comerciales decrecientes.
- La menor fricción comercial ha sido menos consecuencia de los menores costos del transporte que de la caída en los costos de fletes, como proporción del valor de los bienes transados. La mayor parte del aumento en el comercio ha sido en bienes de fácil sustitución.²²
- Las reformas al transporte y las menores barreras comerciales han contribuido en forma sustancial a la baja de los costos del transporte.
- Los menores costos de comunicación, interactuando con los menores costos de transporte, han sido instrumentales en la fragmentación de los procesos de producción y la subcontratación (*outsourcing*) de la producción de bienes intermedios. Las diferencias relativas en los salarios han sido más importantes debido a los menores costos de administrar los procesos de producción a grandes distancias.

Costos de transporte por carretera. Los costos de transporte por carretera han bajado sustancialmente, en casi un 40% en las tres últimas décadas, a pesar de los mayores costos de la energía y de los salarios. (No existen estadísticas completas sobre precios de los servicios de transporte, y la implementación de índices de precios como parte del sistema de cuentas nacionales está aún en su infancia. Por eso la evaluación empírica depende de la estimación de los costos de transporte.) Un estudio en Francia muestra que los costos del transporte en camiones cayeron en un 33% entre 1978 y

1998,²³ con variación regional muy importante por las diferencias en la calidad de las vías y los cargos por su utilización. Los principales contribuyentes fueron la desregulación de la industria camionera (una reducción de 21,8 puntos porcentuales) y los menores costos de los vehículos (-10,9 puntos porcentuales). La infraestructura de transporte (-3,2 puntos porcentuales) y los menores costos de combustibles (-2,8 puntos porcentuales) fueron mucho menos importantes.

Costos de fletes por ferrocarril. Los costos por ferrocarril bajaron mucho menos que los costos por carretera. El progreso técnico no fue parejo en los submercados de ferrocarriles y el poder monopolista de las grandes empresas, en su mayoría de propiedad estatal, desaceleró las reducciones en costos (*ver* recuadro 6.1). Por ejemplo, la obligación de atender regiones con escaso transporte, motivó demandas por

Recuadro 6.1 *Los más grandes del mundo: tamaño y obligaciones sociales de los ferrocarriles de India*

La industria de los ferrocarriles presenta rendimientos crecientes a escala en dos formas. Primera, las economías de red y de densidad ocasionan ventajas de tamaño a nivel de empresas. Segunda, las operaciones de transporte por ferrocarril se combinan casi universalmente con la oferta de servicios de infraestructura, garantizando a todas las empresas ferrocarrileras un monopolio natural, al menos localmente. Dada la importancia de los ferrocarriles para el desarrollo económico y el enorme poder de mercado de esas empresas, no es sorprendente que muchas de ellas sean de propiedad del Estado.

El más grande de estos mamutes es Indian Railways (Ferrocarriles de India). El *Guinness Book of World Records* la lista como el empleador comercial o de servicios más grande del mundo, con más de 1,6 millones de empleados. Transporta más de 16 millones de pasajeros y más de 1 millón de toneladas de fletes cada día. En 2002, operó 14.444 trenes diariamente, de los cuales 8.702 fueron de pasajeros y poseía 216.717 vagones, 39.263 vagones de pasajeros y 7.739 locomotoras.

Fundada en 1853 como un sistema de 42 sistemas de rieles, fue nacionalizada como una unidad en 1951. La integración vertical de Indian Railways no está limitada a la combinación con servicios de infraestructura. Posee

y opera fábricas de locomotoras, vagones de pasajeros y aun sus partes. Las largas distancias de transporte en el subcontinente indio deberían darles a los ferrocarriles una ventaja competitiva más fuerte sobre las carreteras. De hecho, Indian Railways obtiene el 70% de sus ingresos y la mayoría de sus beneficios en los fletes, subsidiando transversalmente el sector de los pasajeros que le genera pérdidas. El sobreprecio de los servicios de flete es una de las razones por las cuales ha perdido negocios frente a las carreteras en los últimos años.

Las extensas obligaciones sociales reprimen el potencial de proveer transporte de carga a bajo costo en largas distancias. Las obligaciones netas de servicios sociales en el período 2005-2006 fueron de más de Rs47.000 millones, más costos de bienestar por Rs9.600 millones. Las obligaciones de servicios incluyen el transporte de productos básicos esenciales (caña de azúcar, ganado, papel) por debajo del costo, el subsidio del transporte de pasajeros y otros servicios a costa de los fletes y la apertura de nuevas líneas no rentables. Una mayor parte de los déficit del transporte de pasajeros cubierta por los fletes son las pérdidas urbanas y suburbanas en Chennai, Kolkata y Mumbai.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

subsidios públicos y subsidios cruzados de las rutas rentables.

Los costos del transporte por ferrocarril son específicos según el producto transportado. Para los Estados Unidos, se ha mostrado que esto depende de la discriminación de precios por los ferrocarriles de fletes entre los embarcadores de distintos bienes.²⁴ No hubo un desarrollo uniforme de las tasas de fletes por ferrocarril desde 1981 hasta 2004, y los márgenes para el carbón y los granos han aumentado significativamente. Los márgenes en el tráfico intermodal han sido menores, debido a la competencia de los camiones y la competencia entre empresas férreas entre las ciudades principales. Se ha observado una reducción en las tasas planas para el embarque de productos químicos y automóviles, lo que indica principalmente el alto valor de estos productos. La demanda de fletes es una demanda derivada y los precios que los despachadores están dispuestos a pagar aumentan con el valor de los embarques.

Costos del transporte aéreo. Con la llegada del motor jet, los costos del transporte aéreo bajaron rápidamente entre mediados de los años cincuenta y principios de los setenta. Los motores jet eran más rápidos, más confiables y más eficientes en combustible que los motores de pistón que reemplazaron (ver recuadro 6.2). Los precios reales de la aviación ajustados por la calidad se redujeron entre 13% y 17% anualmente desde 1957 hasta 1972.²⁵ El progreso técnico disminuyó en forma considerable desde 1972, pero los precios siguieron cayendo en un 2% a 4% por año entre 1972 y 1983.

Entre 1955 y 2004, los precios de los fletes aéreos bajaron de US\$3,87 por tonelada-kilómetro a menos de US\$0,30 en dólares de EUA de 2000. El ingreso promedio por tonelada-kilómetro cayó un 8,1% al año entre 1955 y 1972 y 3,5% al año entre 1972 y 2003. A pesar de esta baja significativa en las tasas de flete aéreo nominales, la fricción comercial en el transporte aéreo no cayó tan drásticamente. El precio del transporte en dólares reales de EUA por kilogramo aumentó 2,9% anualmente entre 1973 y 1980, debido en parte a los aumentos en el precio del petróleo, y luego disminuyó un 2,5% anualmente entre 1980 y 1993. La reducción después de 1980 varió sustancialmente según las rutas, presentando las mayores bajas las rutas más largas y Norteamérica.²⁶ Después de 2000, el precio real del flete aéreo de entrada a Estados Unidos aumentó acusadamente, posiblemente reflejando mayores costos de seguridad.

Costos del transporte marítimo. Dos submercados se desarrollaron en forma distinta en las últimas décadas. El transporte por cargueros se utiliza para grandes cantidades de

productos a granel por fletamento, fijándose los precios del transporte en mercados al contado (*spot markets*). No existen itinerarios o rutas establecidas, de modo que la demanda del mercado actual determina el transporte. El Transporte por barcos de línea se utiliza para carga general en rutas comerciales establecidas y en itinerarios fijos. El comercio en barcos de este tipo se organiza en carteles o conferencias, donde se discuten y coordinan los precios y las participaciones de mercado.

El progreso técnico y los cambios institucionales han bajado los precios en ambos submercados. Los más importantes son el crecimiento del transporte de registro abierto, los efectos de escala del enorme aumento de la demanda de transporte marítimo, la introducción de los contenedores y los cambios resultantes en la logística de los puertos. El transporte de registro abierto es la práctica de registrar los barcos bajo banderas de conveniencia (Liberia y Panamá), a fin de eludir los mayores costos regulatorios y de dotación de personal que imponen las naciones más ricas. Las flotas de registro abierto realizaron el 5% del tonelaje mundial de transporte marítimo en 1950, el 31% en 1980 y el 48% en 2000.²⁷ Se estima que los gastos de la embarcación para naves de registro abierto son de 12% a 27% menores que los de fletes de registro tradicional, provienen la mayoría de las diferencias del precio de los costos laborales.²⁸

Las reducciones en costo a causa de los efectos de escala provienen de la mayor capacidad de los barcos y los cambios institucionales. La rápida expansión de la demanda de transporte marítimo parece haber acomodado estos cambios y reducido el peligro de la competencia con derecho preferente.²⁹ El aumento en el tamaño de la nave parece haber permitido economías en forma de estrella, es decir, las naves más pequeñas mueven la carga a un centro donde se agregan los embarques a naves mucho mayores y rápidas para distancias más largas. Los ejemplos principales son Hong Kong, China; Rotterdam y Singapur.

Las naves para el transporte de productos a granel, refrigerados y automóviles son rentables en las rutas individuales. Desde mediados de los años ochenta, "tanqueros de jugos" dedicados han cimentado la posición predominante de Brasil en el mercado mundial de exportaciones para jugo de naranja, casi todo producido en el estado de São Paulo. Los contenedores estándar proveen ahorros en costos en los distintos modos de transporte –camiones a larga distancia, vías fluviales interiores, ferrocarriles y camiones a corta distancia– porque no es necesario descargar y volver a cargar los productos (ver recuadro 6.3). La contenerización

Recuadro 6.2 *El motor jet*

Se estima que 300 millones de personas se reúnen anualmente en eventos profesionales y corporativos después de hacer un viaje aéreo. Del comercio mundial de mercancías de US\$12.000 millones, el 35% según el valor se transportó por aire en 2006.^a La tasa económica estimada de rendimiento sobre las inversiones en infraestructura y servicios de aviación es de 56% en Kenia, 28% en Jordania y 19% en Camboya.^b La razón de todo esto es el motor jet, quizá la innovación más significativa de la historia en el transporte de larga distancia. El jet es más seguro, más fácil de mantener, más adecuado para grandes distancias y más eficiente en combustible que el motor de pistón. Desde que revolucionó el viaje aéreo en los años sesenta, se le ha venido a identificar en forma tan estrecha con la propulsión de aeronaves que uno se pregunta cómo se las arregló la industria aeronáutica para progresar tanto con los motores de pistón.

Pero como sucede con muchas invenciones innovadoras en la tecnología del transporte, el período de gestación entre la invención y su éxito económico fue largo. Frank Whittle, en Gran Bretaña en 1929, y Hans von Ohain, un físico alemán, en 1933, desarrollaron en forma independiente los conceptos para la propulsión jet. La tecnología del motor jet progresó rápidamente después de la Segunda Guerra Mundial. El acontecimiento en el vuelo comercial de pasajeros llegó con el Boeing 707 y el Douglas DC-8. Los aviones jet anteriores eran ruidosos y tenían mayores costos de operación que los avanzados aviones de motor de pistón y sólo podían competir en velocidad y mayor capacidad de asientos. Pero a principios de los años sesenta, las mejoras en la tecnología (el llamado motor *by-pass*) marcó el final de los viajes a larga distancia con motores de pistón. En el lapso de cinco años, los precios por tonelada-kilómetro bajaron aproximadamente 40%.

Los aviones jet tienen una relación de potencia a peso mucho más alta, lo que habilita un mayor alcance, un viaje más rápido y mayor carga útil. La mejor calidad y el menor costo causaron un gran impacto en muchos sectores.

- *Apoyo de redes comprador-proveedor en largas distancias.* La mayor parte del

comercio mundial se hace por transporte marítimo, pero el aéreo ocupa un nicho importante en los sistemas de producción justo a tiempo. Aunque los embarques por mar son rutinarios, las empresas utilizan la carga aérea para ajustar con finura los flujos de insumos intermedios y transportar productos con relaciones de valor a peso altas. Aun para Brasil, conocido por sus exportaciones de bienes primarios, la carga aérea representó en 2000 el 0,2% del total del volumen de exportaciones según el peso, pero casi el 19% según el valor.^c A propósito, Brasil es también sede del tercer fabricante de aeronaves más grande del mundo, Embraer. Ejemplos principales de sectores que se benefician del transporte aéreo son el de semiconductores y el de las modas. Los embarques de semiconductores están tan correlacionados con la carga aérea en general que se consideran como un indicador principal clave de la salud de ese sector. Los ciclos de los productos en la industria de la moda se han acortado tanto, que una cadena de ropa española despacha las mercancías directamente de la fábrica al almacén, reemplazando los diseños dos veces por semana. La necesidad de responder con rapidez a los cambiantes gustos de los consumidores ha llevado a la reasignación de una parte de su producción de Asia oriental a España y países más cercanos como Marruecos y Turquía. Desde allí se envían las prendas a los almacenes en todo el mundo: "Aviones de Zaragoza, España, aterrizan en Bahrein con productos para los almacenes Inditex en el Medio Oriente, continúan vuelo a Asia y regresan a España con materias primas y prendas semiterminadas".^d

- *Habilitar exportaciones de productos perecederos a grandes distancias.* El servicio aéreo barato y frecuente ha permitido a países como Chile, Colombia y Kenia vender productos agrícolas y de hortalizas en los mercados de Europa, el Medio Oriente y Norteamérica. Un ejemplo primordial es Kenia, que hoy tiene un tercio del mercado mundial de flores cortadas. Naivasha, en Kenia central, alberga un emporio muy

eficiente de cultivadores, mostrando que las economías de la ubicación existen también en la agricultura. Las flores recogidas en la mañana llegan a los mercados de Amsterdam en la noche. La horticultura está ya entre los primeros generadores de ingreso de exportaciones (con el turismo y el té). En 2007, el valor libre a bordo (FOB) de las exportaciones del sector fue de 43.000 millones de chelines de Kenia (unos US\$650 millones) y el Kenya Flower Council (Consejo de Flores de Kenia) estima que el medio de vida de 1,2 millones de personas depende directa o indirectamente de la industria. En contraste, la carencia de instalaciones de almacenaje frío y de capacidad de carga aérea refrigerada de Bangladesh ha obstaculizado su oportunidad de exportar frutas y vegetales de gran valor al Medio Oriente.^e

- *Turismo masivo en los países en desarrollo.* En 2005, los ingresos por concepto de turismo en los países de ingreso bajo y mediano fueron unos US\$200.000 millones,^f principalmente gracias a los viajes aéreos económicos. Los vuelos charter ofrecen reducciones aun mayores en costos mediante su empaque con otros servicios y el uso de alta capacidad. La construcción de aeropuertos en zonas turísticas genera polos de desarrollo con una alta densidad de servicios complementarios y mercados laborales amplios y especializados. Entre 1990 y 2005, la llegada de turistas a África subsahariana aumentó en un 8% anual –de 6,8 millones a 23,6 millones– y los ingresos por concepto de turismo subieron de US\$4.100 millones a US\$14.500 millones. La llegada de turistas a China creció casi un 10% anual, Camboya recibe ahora más de 2 millones de turistas al año y Vietnam unos 4 millones, 16 veces lo que recibía en 1990.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Internacional Air Transport Association, 2007b.

b. Internacional Air Transport Association, 2007a.

c. Sánchez y otros, 2003.

d. Rohwedder y Johnson, 2008.

e. Dixie, 2002.

f. World Tourism Organization (Unwto), 2006.

reduce los costos directos de puerto para el almacenaje y la estibación, y reduce también los costos indirectos de capital de la capacidad ociosa durante largas paradas en el puerto, que

anteriormente representaban de la mitad a dos tercios de la vida del barco.³⁰ Además, permite barcos mayores y más rápidos, que reducen los costos por tonelada-milla mientras el barco está

Recuadro 6.3 *La caja grande*

Alrededor del 90% de la carga diferente de a la de granel se transporta en contenedores apilados en camiones, vagones de ferrocarril y barcos de carga. En 2007, más de 18 millones de contenedores hicieron más de 200 millones de viajes. La contenerización ha cambiado incluso la forma como se miden la capacidad de los puertos y los barcos o los servicios de transporte marítimo. La carga embarcada se mide ahora en TEU (unidades equivalentes a 20 pies) o FEU (unidades equivalentes a 40 pies). Un TEU es la medida de una caja de 20 pies de largo y ocho de ancho, con una masa bruta máxima de 24 toneladas métricas.

La revolución se le atribuye popularmente a Malcom McLean.^a Él poseía una empresa de camiones en Nueva Jersey y tuvo una perspicacia simple: los paquetes embarcados generalmente sólo necesitaban abrirse en el origen y el destino, pero la descarga y el reempaque cuestan mucho dinero. En 1956, inauguró el Sea-Land Service, con un buque tanque convertido, el *Ideal-X* que partía de Newark, Nueva Jersey hacia Houston, Texas, llevando 51 cajas de aluminio en armazones instalados sobre su cubierta.

La idea no se difundió ampliamente hasta más de una década después, cuando las Fuerzas Armadas de Estados Unidos requirieron un transporte militar eficiente a Vietnam. Contra resistencia considerable, McLean ganó los contratos para construir un puerto de contenedores en Cam Ranh Bay y operar buques de contenedores de California a Vietnam. Sin los contenedores el Ejército de Estados Unidos habría tenido momentos difíciles para alimentar, alojar y proveer a 540.000 soldados, marineros, personal de la Armada y de la Fuerza Aérea en Vietnam en 1969. De casi nada en 1965, los ingresos de Sea-Land provenientes del Departamento de Defensa aumentaron a US\$450 millones entre 1967 y 1973. Más tarde se agregaron las rutas a Okinawa y Subic Bay en Filipinas, pero el negocio de McLean continuó limitado a la logística militar.

El gobierno japonés fue el primero en apoyar la expansión de la contenerización. En 1966, el Shipping and Shipbuilding Rationalization Council urgió al Ministerio de Transporte la eliminación de competencia excesiva para obtener el beneficio de la nueva tecnología, y persuadió al gobierno para construir terminales de contenedores en las zonas de Tokio-Yokohama y Osaka-Kobe. Las primeras grúas para contenedores empezaron a operar en 1968, pero las regulaciones de las autopistas prohibían los contenedores de tamaño grande y la Japanese National Railway no estaba equipada para llevar contenedores mayores de los de 20 pies.

En Estados Unidos, Matson Navigation obtuvo la aprobación del gobierno para operar un servicio de contenedores no subsidiado entre la costa oeste de Estados Unidos y Hawai y Asia oriental. La empresa tuvo la visión de descargar en Oakland directamente en trenes especiales que llevarían la carga hacia el Oriente. En el viaje de retorno, la empresa planeaba llevar carga militar a las bases de Estados Unidos en Japón y la República de Corea. El negocio no pudo iniciarse antes de que Matson entrara en una sociedad conjunta con un socio japonés, y el barco de contenedores que había terminado su viaje inaugural en 1968 de Japón a Estados Unidos era de propiedad de Nippon Yusen Kaisha Line. Seis semanas después, la Sea-Land Service de McLean inició un servicio regular entre Yokohama y la costa oeste de Estados Unidos.

Una vez terminadas las instalaciones de infraestructura, despegó el tráfico de contenedores. Para finales de 1968, la ruta Japón-Estados Unidos estaba llena de barcos de contenedores, compitiendo siete empresas por menos de 7.000 toneladas de fletes hacia el Oriente cada mes. La velocidad de expansión la determinó la infraestructura de puertos y rieles. En Estados Unidos, el tráfico intermodal por rieles se triplicó entre 1980 y 2002, de 3,1 millones de remolques y contenedores a 9,3 millones.

El transporte por contenedores ha seguido en aumento a tasas enormes. Las cajas se vienen haciendo más grandes, dando paso el estándar FEU a cajas de 48 y 53 pies que permiten a los camiones acarrear más carga en cada viaje. La flota mundial se está expandiendo continuamente, aumentando la capacidad de barcos de contenedores puros en un 10% anual entre 2001 y 2005, y el tamaño de las naves ha venido creciendo también. Docenas de barcos con capacidad de transportar 4.000 FEU se unieron a la flota en 2006, y ya se habían ordenado otros aún mayores. En 2006, se lanzó el *Emma Maersk* (con 396 metros de longitud), que puede llevar más de 14.500 TEU. Del tráfico total, el 26% se origina ya en China.

La geografía y la topografía limitan el tamaño cada vez mayor de los barcos. Debido a que el Canal de Panamá perdió tráfico por la incapacidad de las esclusas de acomodar naves mayores de 5.000 TEU, se está expandiéndolo para que puedan pasar barcos de hasta 12.000 TEU. La mayoría de los barcos de contenedores son también demasiado grandes para el Canal de Suez. Los barcos de contenedores tienen un tamaño absoluto, limitado por la profundidad del estrecho de Moluca que une el océano Índico con el Pacífico. Este tamaño "Molucas-max" restringe un barco a las dimensiones de 470 metros de largo por 60 de ancho.

¿Y qué sucedió con la empresa de Malcom McLean? Sea-Land creció y llegó a ser la empresa de transporte marítimo más grande en 1995, la segunda es la Danish Maersk, seguida por Evergreen. Cuatro años después, Maersk adquirió a Sea-Land y, en 2000, Maersk-SeaLand tenía una capacidad spot de unos 850.000 TEU. La caja grande de McLean llegó para quedarse.

Fuente: Equipo del IDM 2009. a. Levinson, 2006.

navegando. Estas reducciones de costos en el océano han compensado con creces los mayores costos de inversión y los mayores costos del tiempo ocioso en el puerto.³¹

Pero la contenerización ha concentrado también la capacidad de embarque en unos pocos puertos mundiales. La mayoría de los países en desarrollo se ha demorado para habilitar los puertos para contenedores, debido a su pe-

queño volumen comercial y diferentes precios de los factores. Donde el capital es escaso y el trabajo abundante, el costo de capital de grúas especializadas, zonas de almacenaje y cabezas de riel, es mayor y los ahorros en costos de puerto de los contenedores son mucho menores.

¿Cómo afectó este cambio tecnológico los costos de transporte? Al ajustarse por inflación, el precio real para los servicios de cargueros en

2004 era más o menos la mitad del de 1960,³² pero al deflactar utilizando el índice de precios de bienes básicos, hay grandes fluctuaciones, aunque no hay tendencia a la baja, lo que significa que la fricción comercial resultante de los costos de transporte de carga de productos a granel usualmente mediante charter de viajes cargueros no ha disminuido; es decir, el precio de transportar un dólar de mineral de hierro o de trigo no ha disminuido. Los precios de transporte en barcos de línea muestran un aumento continuo antes de llegar a su pico en 1985, con base en largas series de tiempo del Ministerio de transporte alemán. El índice de precios para transporte por barcos de línea enfatiza la carga general, incluido el transporte de contenedores y mercancías manufacturadas. También cubre los costos de cargue y descargue, que son particularmente importantes porque se considera que las reducciones en los costos de manejo de la carga son una fuente importante de las ganancias de la contenerización. Medidos en relación con el deflactor del PIB alemán, los precios en barcos de línea bajaron hasta principios de los años setenta, subieron en forma acusada desde 1974, para llegar a un máximo en el período de 1983-85 y bajaron desde entonces.

Estas tendencias en los costos del transporte marítimo van en vía contraria a la percepción pública de que los costos comerciales bajan continuamente. Hay dos explicaciones posibles: primero, estas tendencias de precios no tienen en cuenta los verdaderos ahorros en costos de la contenerización, pues no incluyen en los cálculos el costo total del transporte puerta a puerta. En 1956, el cargue de carga suelta costaba US\$5,83 la tonelada. Cuando se introdujeron los contenedores en ese año, el costo del cargue era menos de US\$0,16 por tonelada.³³ Así los principales ahorros provinieron de los menores costos de transferencia intermodal. La contenerización permitió el empaque de los productos sólo una vez y su transporte a larga distancia, utilizando transporte marítimo, férreo y por carretera. Segundo, la calidad del transporte y los servicios logísticos aumentó en forma notoria, en particular su velocidad y confiabilidad. La ausencia de una reducción de precio más significativa se explica así, en parte, por la mayor disposición de pagar por servicios de calidad más alta.

Pequeñas reducciones en los costos de transporte, pero gran reducción de la fricción comercial

La información de costos sugiere que los costos del Transporte internacional no han caído tanto como se cree comúnmente. Los precios reales del transporte aéreo y marítimo no han

bajado o subido mucho desde los años setenta y principios de los ochenta. Pero el cargo de transporte *ad valorem* –el costo de transporte como proporción del valor del bien transportado– ha bajado. Lo que explica la baja son los cambios en la composición de los productos comercializados y la composición de los socios comerciales.³⁴ Uno de los cambios es la menor relación peso-valor en todo el transporte internacional. Otro el menor precio del transporte aéreo relativo al marítimo. Los productos que tradicionalmente se transportaban por mar se transportan ahora por aire. Después de considerar los cambios en las relaciones peso-valor, el desplazamiento modal y los cambios en las rutas, el equivalente del impuesto *ad valorem* del transporte marítimo bajó más que el del transporte aéreo (ver gráfico 6.2).³⁵ Los cambios en la composición de los bienes, y los socios comerciales redujeron la fricción del mercado del transporte, no sus costos.

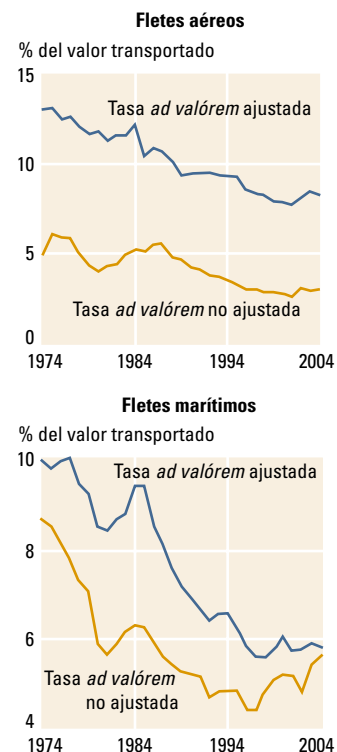
Logística, tiempo y comercio internacional.

Los servicios de transporte no son un bien homogéneo, y los costos de transporte no son neutros con respecto al producto o al lugar. Las cifras de ingresos e índices de precios no indican calidad o velocidad. El transporte de contenedores de Europa a Estados Unidos aún toma de dos a tres semanas y de Europa a Asia cinco. Pero el transporte aéreo toma un día o menos a casi cualquier lugar del mundo. Con la baja en los costos del transporte aéreo, el precio de la velocidad ha disminuido drásticamente.

Esto es importante para el comercio. Cada día en viaje marítimo, en el que un país dista del importador, reduce la probabilidad de traer bienes manufacturados de ese país en un 1%,³⁶ y las empresas exportadoras están dispuestas a pagar un 1% del valor de ese bien por día, con tal de evitar las idas de tiempo asociadas con el transporte marítimo. Con el reciente aumento en la intensidad del comercio internacional ha aumentado la demanda por velocidad. Los bienes más sensibles con respecto al tiempo han experimentado el aumento más rápido en el comercio. Ejemplos son los productos agrícolas perecederos y los que tienen un ciclo de producto corto, como los artículos de moda, donde las preferencias del consumidor cambian, o los electrónicos, en los que por la última tecnología se obtiene una prima. Tales ciclos son importantes no sólo para Europa, Norteamérica y Asia nororiental, sino también para China, India y Asia suroriental.

La mayor rapidez del transporte puede acelerar los cambios en la geografía del comercio. La ubicación de la producción para los textiles y los artículos electrónicos fue dirigida inicialmente por los costos salariales. Pero con cortos

Gráfico 6.2 Los costos de fletes aéreos bajan menos que los marítimos



Fuente: Hummels, 2007.

Nota: La tasa *ad valorem* no ajustada es la razón de los costos de fletes al valor del producto importado. La tasa ajustada se deriva de una regresión y controla cambios en la mezcla de socios comerciales y productos.

ciclos de productos, los tiempos de transporte más cortos pueden compensar con creces los mayores costos salariales, lo que lleva a la reubicación. Una parte de la producción de prendas de vestir subcontratada por los Estados Unidos a Asia se ha reubicado a lugares de mayores salarios en el Caribe y México.³⁷ Los ciclos cortos de productos, y más generalmente la demanda incierta, son fuerzas para la aglomeración cuando las empresas necesitan ubicarse cerca de los proveedores.³⁸ Pero con una demanda más predecible, la mayor velocidad puede contribuir a etapas de subcontratación de la producción (producción de componentes, investigación y desarrollo [IyD] y ensamblaje) a otros países de acuerdo con la ventaja comparativa.

Costos de comunicaciones. El costo de una llamada de tres minutos de Nueva York a Londres bajó de US\$293 en 1931 (en dólares de 1993) a alrededor de US\$1 en 2001 con una conexión mucho mejor, y a sólo unos centavos hoy (ver gráfico 6.3). Con Internet y otros avances en las telecomunicaciones se han disminuido los costos de las comunicaciones, reduciendo aún más la fricción comercial para los bienes físicos, en especial en el comercio dentro de las industrias. Pero han causado un impacto igual si no mayor en el comercio de los servicios. Aun así, muchas tareas que requieren comunicación intensa difícilmente se han visto afectadas. La interacción personal directa y el contacto frente a frente continúan siendo una importante fuerza de aglomeración, especial-

mente, y paradójicamente, en las industrias más intensivas en comunicaciones.

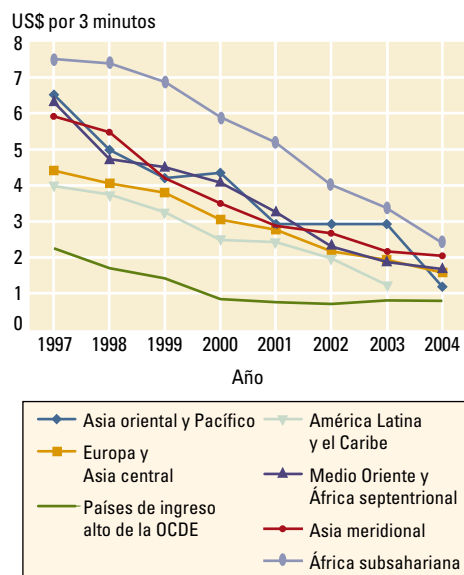
Los menores costos de comunicación facilitan la coordinación de las redes de producción internacionales,³⁹ pero hay dos efectos más directos. El primero es reducir los costos de búsqueda. Habida cuenta de que el conocimiento sobre clientes o proveedores potenciales en países extranjeros es imperfecto, las relaciones comerciales empiezan con la búsqueda de socios comerciales. Esa búsqueda depende de la calidad de la infraestructura de comunicaciones, que es en gran parte un costo fijo y, por tanto, aumenta la intensidad del comercio internacional, pues reduce el costo de la búsqueda de socios comerciales.⁴⁰ El segundo es reducir los costos variables del comercio. Estos costos surgen de la necesidad de consumidores y productores de interactuar sobre especificaciones de productos, control de calidad y oportunidad.⁴¹ Son bajos para bienes homogéneos transados en mercados organizados o con precios de referencia, pero son altos para bienes diferenciados.⁴² Dado que esta clase de productos se destaca más en el comercio dentro de procesos de producción más desagregados, la línea para los costos de comunicación desempeñó un gran papel en el surgimiento reciente del comercio dentro de las industrias (ver gráfico 6.1).

Los bajos costos de comunicación hacen posible controlar los procesos de producción desde grandes distancias, mediante sistemas de control asistidos por computador y comunicaciones en línea, reduciendo la necesidad de cobicar la administración y el personal técnico con los trabajadores no calificados. Esto permite a las empresas integradas verticalmente subcontratar la producción en países de bajos salarios, pero facilita también la distribución de los procesos de producción en cadenas de suministro de empresas distintas, distribuidas en varios países y continentes.⁴³

Los bajos costos de comunicación son particularmente importantes para tareas en el exterior que no requieren embarque de productos físicos, tales como servicios de negocios, profesionales y técnicos, inclusive contabilidad, teneduría de libros, programación de computadores y procesamiento de información y datos. Las importaciones estadounidenses de estos servicios aumentaron más del 66% en términos reales entre 1997 y 2004. El cambio de trabajos a países extranjeros ha agitado temores, entre los trabajadores de cuello blanco, de ajustes masivos en el mercado laboral y ha reducido el apoyo político a regímenes de apertura comercial.⁴⁴ En forma contraria a estos temores, las importaciones de servicios de negocios en los países ricos han permanecido bastante bajas. En

Gráfico 6.3 Los costos de comunicación han bajado a una fracción de lo que eran hace una década

Costo promedio de una llamada telefónica a EUA



Fuente: Banco Mundial, 2007.

Estados Unidos, la proporción de importación de servicios de computación y de negocios llegó sólo a un 0,4% en 2003 y las exportaciones de estos servicios son aún mayores.

Los grandes subcontratistas, en relación con el valor agregado local de estos servicios, son pequeños países, como Angola, Mozambique, Papúa Nueva Guinea y la República del Congo. Entre las economías avanzadas, Alemania un país con altas importaciones en términos absolutos de servicios de negocios (US\$39.000 millones en 2002), ocupa el puesto 59 con una proporción de 2,9%. Estados Unidos, que tiene el mayor valor en términos absolutos de importación de servicios de negocios (US\$41.000 millones en 2002), ocupa el puesto 115, pero fue el mayor exportador de servicios (US\$58.000 millones en 2002) y, por tanto, fue un exportador neto sustancial. Irlanda muestra que el comercio de servicios no materiales tiende a efectuarse dentro de las industrias y no entre ellas. Es el mayor exportador de servicios de computación e información y el cuarto importador más grande. Aun así, su relación de exportaciones a valor agregado local de servicios de computación e información fue sólo 16% (el 9% del PIB).

Así, la reubicación de servicios de oficina de operaciones a otros países no constituye una gran amenaza para el empleo en los países avanzados. Las balanzas comerciales en servicios de negocios de casi todos los países desarrollados han sido positivas y crecientes desde 1981 hasta 2001. India, que se considera atrae muchos servicios de negocios de los países ricos, tuvo un incremento más pequeño en el producto de este sector de 1995 a 2001, que el reino Unido.⁴⁵ En resumen, la evidencia no confirma la impresión de que los servicios impulsan la dispersión económica en los países. El comercio de estos servicios ha aumentado mucho, pero tanto en las importaciones como en las exportaciones. Para la mayoría de los países, la proporción en servicios locales continúa siendo pequeña, y cuando los negocios han sido subcontratados, gran parte ha permanecido concentrada en pocos lugares. Los bajos costos de comunicación han causado poco efecto en actividades creativas y servicios de alto valor que requieren frecuente interacción personal.

Los costos de transporte y las economías de escala: dos décadas de análisis

La evolución de los costos de transporte, un factor crítico en la geografía económica, ayuda a explicar la experiencia de la sección anterior. Una caída de los costos de transporte aumen-

ta la concentración de personas y empresas, porque permite una proporción más eficiente de instalaciones y servicios. La investigación reciente explica también dos consecuencias algo inesperadas de los menores costos de transporte: 1) a nivel internacional, aumenta el comercio con los países cercanos, no con los lejanos, y 2) dentro de los países, mejorar la infraestructura de transporte puede llevar a mayor, no menor, concentración de la actividad económica.

La investigación ha sido menos exitosa en mostrar por qué los menores costos de transporte pueden hacer más difícil que los países en desarrollo y las regiones retrasadas entren al comercio mundial; de hecho, los rendimientos crecientes en el sector del transporte se han ignorado a menudo en los modelos formales. Pero así como los menores costos de transporte facilitan las economías de escala en la producción, la mayor producción y el comercio producen economías de escala en el transporte.

Los menores costos de transporte crean paisajes económicos con baches

Antes de la reciente caída acelerada en los costos de transporte, las condiciones geográficas naturales o de "primera naturaleza" (como vías fluviales) determinaban principalmente la ubicación de los asentamientos y el arreglo espacial de la producción y el comercio. Las inversiones compartidas creaban entonces rendimientos crecientes a escala que formaban la geografía económica. Tales inversiones podían incluir instalaciones locales de salud y educación, o mercados y otros servicios que reducen los costos del comercio y las transacciones, tales como hacer cumplir los derechos de propiedad, resolver las disputas en los contratos o identificar oportunidades de mercado. A mayor cantidad de personas que utilizan un servicio público o comunal, menores los costos por usuario y mientras mayor sea el asentamiento, mayor número de personas compartirá los costos fijos. Para utilizar el servicio, las personas y los bienes deben viajar, de modo que al bajar los costos de transporte, el acceso y la escala aumentan y el costo unitario de la provisión del servicio disminuye. De esta manera, los costos de transporte definen el tamaño geográfico de los mercados y el alcance y la escala de los servicios comunales.

A medida que más instalaciones y servicios se proveen centralmente en las ciudades, las comunidades pequeñas son menos atractivas y surgen las desigualdades espaciales; cambia la distribución de tamaño de los pueblos y ciudades. La geografía de primera naturaleza y la pesadez de las inversiones en infraestructura urbana producen una dinámica irreversible que

determina cómo se hace áspero el paisaje económico al principio y luego se llena de baches.

Los historiadores económicos han reconocido por mucho tiempo que estos procesos, dirigidos por los variables costos del transporte, son críticos para el desarrollo económico.⁴⁶ Y los geógrafos y planeadores formalizaron el efecto de las instalaciones comunales indivisibles al diferenciar las funciones y tamaños de las ciudades en la “teoría del lugar central”.⁴⁷ Los economistas fueron más allá de la geografía de primera naturaleza y los bienes públicos, y se percataron de que los rendimientos crecientes a escala en la producción de bienes manufacturados e ideas influyen adicionalmente en la distribución de las actividades económicas en el espacio geográfico. Con la urbanización, la manufactura y los servicios aliados se convierten en los impulsores del crecimiento, según se discutió en el capítulo cuarto. Estas fuerzas interactúan con los costos de transporte para determinar la evolución espacial de las economías en todas las escalas espaciales, internacional, nacional y local.

Los menores costos de transporte incrementan el comercio entre los vecinos

La creciente demanda de variedades de productos similares ayuda a explicar la paradoja de que los menores costos de transporte hayan llevado a mayor comercio entre países cercanos y de características similares. De hecho, en los últimos 40 años, la distancia ha sido un mayor impedimento al comercio, mientras las divisiones –efectos de frontera– lo han sido menos (ver gráfico 6.4).

La teoría tradicional del comercio no consideró los rendimientos crecientes a escala ni la diferenciación de la demanda. Predijo un comercio más intensivo en bienes diferentes,

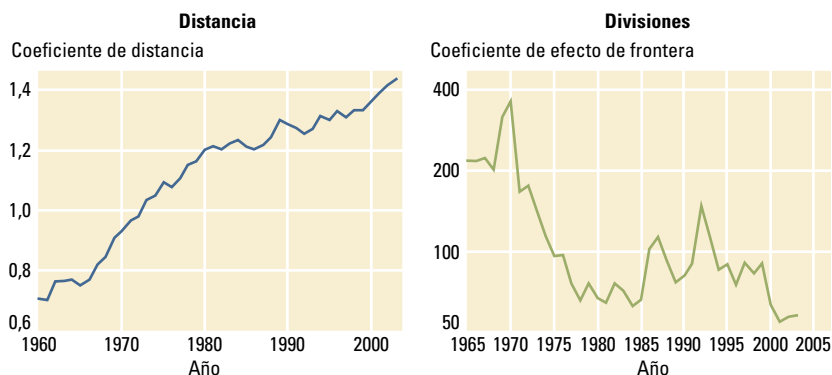
favoreciendo el comercio entre países con recursos distintos. Los países comerciaban porque no podían producir los bienes que importaban; bananos de Centroamérica a Europa a cambio de automóviles. Pero con los productos diferenciados, el comercio se efectúa dentro de clases de bienes y no entre ellas. Los países comercian porque desean versiones ligeramente distintas de productos similares; Japón y Suecia intercambian toyotas por volvos. En otras palabras, en la vieja teoría del comercio y con altos costos de transporte, los países comercian sólo lo que *necesitan comerciar*. En la nueva teoría del comercio y con bajos costos de transporte, los países comercian porque *desean comerciar*.

El comercio internacional surgió entre los países (a menudo cercanos) del hemisferio norte en los años sesenta y setenta, aun cuando estos países tienen recursos esencialmente similares. El comercio entre países ricos y pobres inicialmente fue muy pequeño debido a estos desarrollos. A principios de los años ochenta, se expandió el comercio dentro de las industrias entre países de ingreso mediano y alto, y más tarde entre países de otras categorías (ver gráfico 6.5). La diferenciación de la demanda –esto es, el deseo de la variedad– y el comercio dentro de las industrias no se limitaron a los países ricos.

Un gran incremento en el comercio de productos intermedios relativo al de productos finales acompañó el surgimiento del comercio dentro de las industrias, el cual en productos intermedios requiere un sector de transporte especialmente eficiente. La capacidad de coordinar y controlar procesos de producción en tiempo real, mediante sistemas computarizados, ha sido central para la desintegración vertical de los procesos de producción en los países de ingreso alto y la subcontratación a países de ingreso medio.⁴⁸ Así, los menores costos de transporte, los cambios en los bienes transados y los menores costos de las comunicaciones se refuerzan entre sí.

Podría esperarse que los bienes con baja relación de valor a peso se comerciaran principalmente en distancias cortas. Pero los ciclos de productos para bienes intraindustriales intensivos en conocimiento y para artículos del consumidor, tales como utensilios electrónicos y artículos de moda, son más cortos. Esta mayor sensibilidad al tiempo contribuye a explicar por qué la dependencia del comercio con respecto a la distancia aumenta en lugar de disminuir. La coordinación regional de inversiones en infraestructura y políticas de transporte es aún más importante para que los países se beneficien de las tendencias actuales de la globalización.⁴⁹

Gráfico 6.4 La distancia ha constituido más que las divisiones, un impedimento
Coeficientes por distancia y de efectos de fronteras nacionales en modelos comerciales, 1960–2005



Fuente: Mayer, 2008 (para este Informe).

¿Cómo impulsan los rendimientos crecientes a escala, el deseo de variedad de productos para el consumidor e intermedios y los menores costos de transporte la concentración de la actividad económica en el espacio geográfico? Primero, los productos diferenciados y los rendimientos crecientes a escala aumentarán la productividad más en las zonas o países grandes que en los pequeños, aun si tienen recursos per cápita idénticos y acceso a la misma tecnología. La dimensión importante del tamaño es el volumen de la demanda general o masa económica, no el tamaño de la superficie terrestre. Cuando se consideran tales fuerzas de aglomeración, tanto Hong Kong, China, como Singapur, son “grandes”.

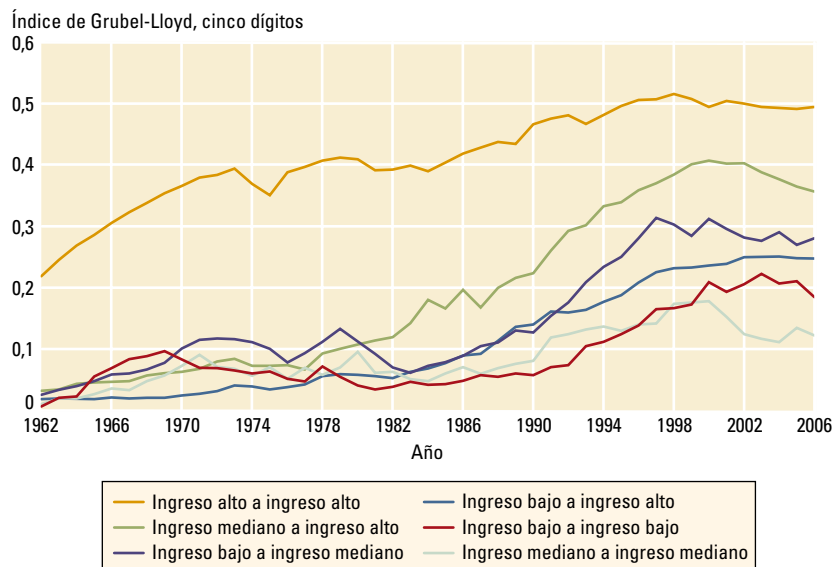
Segundo, a mayor tamaño de una región, más variedades de productos y productos intermedios se producirán localmente. En comparación con regiones pequeñas, menos bienes tienen que importarse, ahorrándose costos de transporte. Las personas con igual ingreso nominal tienen así un mayor ingreso real en las regiones mayores y las empresas realizan ahorros en costos.

Tercero, los mayores ingresos reales llevarán a la inmigración, ejerciendo presión en los salarios locales. Los menores salarios atraerán más empresas, haciendo que el mercado grande lo sea más y llevando a una nueva ronda de causación circular de reubicación de empresas, mayores ingresos reales y mayores mercados. En el capítulo noveno se discute con mayor detalle cómo pueden los países en desarrollo atender la retadora tarea de la integración regional, aprendiendo de las experiencias con la cooperación institucional y los incentivos coordinados alrededor del mundo.

Los menores costos de transporte llevan a la concentración dentro de los países

Los beneficios en productividad e ingresos de la aglomeración, impulsados principalmente por menores costos de transporte, a menudo son de difícil aceptación para los planeadores y los gobiernos. Pero explican la segunda implicación, que va en contra de la intuición, de los menores costos del transporte. Existe una fuerte creencia de que una distribución igual de infraestructura de transporte inducirá una distribución geográfica igual de las actividades económicas. Se considera la alta concentración como un problema, y se espera que la redistribución espacial de la masa económica promueva el desarrollo general. Las inversiones masivas en infraestructura de transporte han constituido el instrumento de política central para inducir a

Gráfico 6.5 El comercio global dentro de las industrias no se limita a los países ricos



Fuente: Brühlhart, 2008 (para este Informe).

Nota: El índice de Grubel-Lloyd es la fracción de comercio total que representa el comercio dentro de las industrias.

las empresas a trasladarse a regiones atrasadas, pero los resultados fueron usualmente lo opuesto; las regiones objetivo perdieron producción y trabajadores que se fueron a las regiones avanzadas (ver recuadro 6.4).

El conocimiento compartido es otra fuerza que conforma la geografía económica de los países y zonas. El *know-how* técnico lo pueden utilizar más usuarios sin costo o a un costo adicional muy pequeño. Se encuentra incrustado en una fuerza laboral experimentada y el conocimiento acumulado lleva a la innovación. Los mayores mercados laborales locales aumentan los efectos del conocimiento entre los trabajadores y así incrementan la productividad en forma no lineal.⁵⁰ En las grandes ciudades los beneficios pueden no materializarse completamente, pues la congestión y la fragmentación entorpecen la interacción. Pero sistemas de transporte urbano de buen funcionamiento pueden aumentar la efectividad del mercado laboral y difundir los resultados del aprendizaje en el trabajo (ver recuadro 6.5).

Los menores costos de transporte mejoran las economías de ubicación en la producción de conocimiento e información, digamos para los servicios de negocios, profesionales y técnicos. Podría esperarse que los menores costos de comunicación lleven a un sector de servicios libre y comerciable. Pero la mayor parte de las industrias intensivas en comunicación permanecen fuertemente aglomeradas.⁵¹ Una razón principal de la persistencia de las economías de

Recuadro 6.4 *El intervento straordinario de Italia: una respuesta inesperada a los menores costos de transporte*

La desigual distribución de la infraestructura causa las desigualdades regionales y la inversión en infraestructura en las zonas retrasadas reduce estos desequilibrios. Ése es el supuesto común, pero con frecuencia, las industrias que se supone prosperen con esas inversiones se trasladan a otra parte, acompañadas de una emigración masiva de trabajadores. Un buen ejemplo de eso es la política regional italiana para reducir las diferencias en el desarrollo entre el norte y el sur del país. El *Mezzogiorno* se convirtió en un término genérico para indicar una región que sufrió de buenas intenciones de políticas regionales.^a

Una agencia especial, la *Cassa per il Mezzogiorno*, fundada en 1950, administró un *intervento straordinario* a corto plazo, apoyado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) dirigido por Paul Rosenstein-Rodan, quien desarrolló el Big Push Model de desarrollo económico en los años cuarenta. El impacto en el desarrollo debería provenir de una masiva inversión en infraestructura, con mucho énfasis en la construcción de carreteras y ferrovías. Pronto fue obvio que no se lograría el éxito a corto plazo, lo que condujo a repetidas redefiniciones de las direcciones estratégicas. A mediados de los años cincuenta, la *Cassa* cambió su enfoque por el de apoyar la inversión en industrias concentrándose en *nuclei* y zonas prioritarias.

El resultado fue que a través de los años cincuenta dos millones de trabajadores abandonaron las regiones objetivo. A fines de los años sesenta, se percibió la emigración como el principal problema del desarrollo y la inversión en infraestructura y los subsidios se concentraron en

las zonas en las que la emigración era, de hecho, más alta.^b Desde principios de los años ochenta, al terminar el mandato de la *Cassa*, ésta la mantuvo vigente mediante 11 decretos ministeriales. En 1986, se refinanció la "intervención extraordinaria" hasta 1993.

Los gastos totales anuales de la *Cassa* alcanzaron un pico de 3,75 billones de liras (US\$4.500 millones) en 1976, bajando a 2,65 billones de liras (US\$2.100 millones) en 1991 y viniéndose abajo posteriormente. El dinero causó poco efecto en los indicadores económicos del *Mezzogiorno* (ver cuadro).

El índice de desempleo bajó hasta principios de los años setenta, debido a la emigración de millones de trabajadores al norte de Italia y a otros países. Luego aumentó a más del doble hasta finales de los años ochenta, indicando una dependencia rápidamente creciente del sur de Italia de las transferencias fiscales del norte.

Los escándalos que rodearon la *Cassa per il Mezzogiorno* fueron divulgados como

parte de *tangentopoli* ("villa soborno") por los esfuerzos de los *mani puliti* ("manos limpias") del sistema judicial del país. Esos escándalos contribuyeron a la disolución del Partido Demócrata Cristiano y el Partido Socialista y al surgimiento de la Liga del Norte, que demandó la separación del norte del sur para terminar con el despilfarro en la *Mezzogiorno*. Una intervención para hacer al país más uniforme puede haber aumentado las divisiones internas.

En el capítulo 8, "Unidad, no uniformidad", se discute cómo los países han promovido la integración nacional, utilizando una mezcla calibrada de entidades ciegas espacialmente, infraestructura de conexión e intervenciones con objetivos espaciales.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Boltho, Carlin y Scaramozzino 1997; Sinn y Frank 2001.

b. En ese tiempo, algunos críticos de la política de la *Mezzogiorno* exigieron que los fondos ayudaran a la emigración (Lutz, 1962).

Economic development of the *Mezzogiorno*

	1951–60	1961–70	1971–80	1981–90	1990
Porción del Sur del total nacional (%)					
Población	37,2	36,0	35,1	36,1	36,6
PIB per cápita	54,5	56,6	58,6	58,2	56,7
Inversión fija	26,0	29,0	31,2	29,0	26,9
Desempleo					
Sur	9,1	6,4	9,6	16,3	19,7
Centro-Norte	6,8	4,5	5,2	7,6	6,5

Fuente: Faini, Giannini y Galli 1993.

aglomeración en la producción de conocimiento que verificar la calidad de la información requiere comprensión y relaciones de confianza. Las redes informales funcionan como dispositivos de filtro para construir confianza en un grupo de productores de conocimiento.⁵² Y los menores costos de transporte urbano aumentan el tamaño de las redes.

Qué hacer: políticas de transporte en el mundo en desarrollo

¿Qué significan estos eventos y perspicacias para los países en desarrollo? Los costos comerciales han bajado debido a los menores costos de transporte y comunicaciones, la calidad más

alta y la mayor velocidad, pero no todos los países se han beneficiado por igual. Los costos de transporte han bajado más rápidamente donde la demanda de servicios de transporte es mayor. Aumentar la escala en la producción de bienes de comercio ha aumentado la competitividad y permitido economías de escala en el sector del transporte. Los costos menores resultantes en el comercio y el transporte estimulan el comercio y permiten mayor especialización e intercambio. Algunos países, como China y Chile, han entrado a los mercados internacionales y se han beneficiado de los menores costos de transporte, pero la mayoría de los demás, no. En gran parte de África, esta causación acumulada ha perjudicado, no ayudado, porque las economías

Recuadro 6.5 Movilidad con densidad en Hong Kong, China

En la segunda mitad de los años setenta, Hong Kong, China, tuvo un crecimiento real de alrededor de 10% anual, una corriente de inmigrantes y una demanda estruendosa de autos privados, cuyos registros aumentaron a más del doble en una década. Los resultados fueron enormes pérdidas de tiempo para los transportadores de pasajeros y carga y costos de salud por la contaminación del aire. El Departamento de Transporte de Hong Kong, China, reaccionó con medidas draconianas y en 1979 definió una política de transporte para aumentar la capacidad vial, expandir y mejorar el sistema de tránsito masivo y administrar mejor la capacidad vial.

El gobierno triplicó la tarifa anual de las licencias para automóviles, duplicó la tarifa del primer registro (a entre 70% y 90% del precio de importación de un vehículo) y duplicó los impuestos a los combustibles. La propiedad de vehículos privados y públicos decayó rápidamente. En 1985, la proporción de autos privados en el registro de autos había bajado al 50%, el 10% fueron taxis.^a El sistema de transporte público consta de una línea de metro subterráneo de 74 kilómetros, una línea pesada de ferrocarril de 34 kilómetros (que une a Kowloon con China), un sistema de ferrocarril ligero de 32 kilómetros en el noroeste de los Nuevos

Territorios y un tranvía en el lado norte de la isla de Hong Kong. Cinco empresas privadas de buses operan servicios de franquicia con más de 6.000 buses, que se complementan con minibuses (public light buses) de tarifa fija y derechos exclusivos de prestación de servicios en determinadas rutas. La entrada a este submercado está estrictamente regulada, con un número máximo de minibuses establecido para los barrios de la ciudad.^b El intercambio entre modos distintos o submodos no ocasiona grandes pérdidas de tiempo.

El establecimiento de peajes en carreteras falló políticamente en 1985, una de las razones fue la apertura de la Island Route (Ruta de la Isla) del Mass Transit Railway, que en 1988 transportaba la cuarta parte de los pasajeros de transporte público y del Island Eastern Corridor (Corredor Este de la Isla) un año antes. Ambos redujeron la congestión y hoy los cargos por utilizar vías en Hong Kong, China, se consideran como un mecanismo no para reducir la congestión sino la contaminación del aire y mantener el atractivo de la ciudad. Ocupa el quinto lugar en el índice de infraestructura del informe de competitividad global, con un puntaje de 6,2 sobre 7 y el primer lugar en eficiencia del mercado de productos y sofisticación del mercado financiero.

La experiencia de Hong Kong, China, ofrece las siguientes enseñanzas para las ciudades de rápido crecimiento en el mundo en desarrollo:

- Existe un límite a la movilidad y accesibilidad de los autos privados en las megaciudades. Aun sin cargos por congestión y tarifas de parqueo, fuertes desincentivos fiscales pueden contener la motorización en una fase de rápido crecimiento de ingresos y limitar la proporción de autos privados en el transporte urbano.
- Los buses, y particularmente los minibuses, pueden regularse para evitar congestión y altos costos de viaje. Aun con regulación, casi todo el transporte público puede ser rentable.
- Junto con las políticas de contención de la motorización, nuevos instrumentos de manejo del tráfico pueden hacer uso más efectivo de la infraestructura existente.

En el capítulo 7 se discute sobre las instituciones, infraestructura e incentivos que pueden facilitar la concentración sin congestión en los países en distintas etapas de urbanización.

Fuente: Equipo del IDM 2009.
a. Hau, 1990.
b. Cullinane, 2002.

de aglomeración en las divididas vecindades de África continúan siendo pequeñas.

Al aumentar las interacciones en el mercado local y disminuir las distancias entre ciudades y entre zonas, y las divisiones internacionales, las políticas de transporte en los países en desarrollo pueden indicar estos círculos virtuosos. Mejorar la infraestructura física es parte indispensable de la política de transporte. De hecho, en los capítulos 7, 8 y 9 se discute la necesidad de una infraestructura espacialmente conectiva en los contextos local, nacional e internacional, pero otros aspectos de las políticas importantes de las políticas sobre transporte y comunicaciones con mucha frecuencia se pasan por alto.

La nueva geografía económica ha destacado lo que los costos de transporte hacen por el crecimiento económico. Sin embargo, en forma inadvertida ha contribuido a un enfoque exagerado en las políticas de transporte sobre mejoras físicas y al utilizar técnicas que esencialmente daban por descontado el funcionamiento interno del transporte –se consideran los bienes que

se van a transportar como un iceberg remolcado de un sitio a otro y los costos de transporte son la parte del iceberg que se derrite– los aspectos más críticos relacionados con las políticas se han dado por descontados también. Los rasgos fundamentales que merecen la atención de los autores de las políticas son las economías de escala en el sector del transporte, que tienden a crear un comportamiento monopolista y la causación circular entre los menores costos del transporte y el mayor comercio y tráfico. Otro aspecto que no se ha enfatizado lo suficiente es el costo externo del transporte y las comunicaciones, notablemente la congestión, la contaminación y los peligros relativos a la seguridad.

Las dos prioridades de políticas pasadas por alto son: 1) reducir los efectos negativos de la estructura del mercado en el sector del transporte y 2) mejorar la facilitación del comercio y la coordinación regional. Ambos promoverán fuerzas de aglomeración y algunas veces proporcionarán mayores rendimientos que mayor

cantidad de inversiones en infraestructura física. Una tercera prioridad de políticas es atender las externalidades negativas en el transporte.

Regular el transporte para obtener los beneficios de las economías de escala

Los mercados de servicios de transporte rara vez son perfectamente competitivos y presentan diferencias importantes, según los distintos modos. La competencia en la industria de camiones aumentó debido a la desregulación,⁵³ pero existe una tendencia hacia la propiedad consolidada en muchos países. En los ferrocarriles y las aerolíneas los mercados permanecen dominados por empresas de propiedad del Estado.⁵⁴ En las industrias de transporte aéreo y marítimo la segmentación del mercado permite a los proveedores discriminar entre distintos bienes.⁵⁵ Estas observaciones sugieren ventajas de tamaño a nivel de empresas en las operaciones de transporte.

Los proveedores de transporte consolidan poder poseyendo infraestructura. En 1980, el 20% superior de los transportadores del mundo controlaba sólo el 26% de la capacidad spot de los puertos mundiales. En 1992, la proporción aumentó a 42% y en 2003 a 58%, y puede ser aún mayor hoy.

Los servicios de infraestructura no se prestan en mercados competitivos, porque la indivisibilidad de las instalaciones de infraestructura impide naturalmente la competencia. En las primeras etapas del desarrollo, la demanda de puertos, vías y equipos de telecomunicaciones no agota las capacidades mínimas. Al aumentar el tráfico también lo hace la productividad, lo que a la larga se equilibra aumentando las pérdidas de tiempo causadas por la congestión, cuando llegan las economías de escala. Los recientes desarrollos han hecho que las ventajas de los grandes puertos y aeropuertos sean aún más pronunciadas y el progreso en el transporte marítimo ha reforzado las ventajas en costos de los grandes puertos (*ver* recuadro 6.3). La evaluación del tamaño de estos efectos de escala es una tarea atemorizante, pero los estudios han confirmado las economías de escala y señalado claramente la indivisibilidad de la infraestructura del transporte.⁵⁶

Una segunda razón para la limitación de la competencia surge de las “economías de redes”. Agregar un enlace a una red vial o férrea no sólo aporta los beneficios de conectar dos lugares, sino que también aumenta el valor de las demás conexiones relacionadas, mejorando entonces la conectividad general y estos efectos pueden ser grandes. En una estimación del vínculo infraestructura-productividad para India se

encontró una externalidad importante de la infraestructura de transporte. Al ofrecer una tasa de rendimiento de 5% sobre la inversión en infraestructura de vías por encima del rendimiento directo, los beneficios relacionados con la red representaron casi un cuarto del aumento general en la productividad de la infraestructura.⁵⁷

La ausencia de regulación eficaz limita la competencia en el sector transporte, y puede reducir la construcción de nueva infraestructura. Puede causar una inversión deficiente en el mantenimiento de la infraestructura existente. Varios estudios han confirmado la tendencia a proveer infraestructura de transporte y telecomunicaciones, menor que la necesaria en los países en desarrollo.⁵⁸ La menor inversión en el mantenimiento de la infraestructura puede ser aun más severa. Los gastos reales para mantenimiento de vías en África, por ejemplo, parecen haber sido deficientes sistemáticamente con respecto a las cifras planeadas.⁵⁹ Se estimó una pérdida de US\$45.000 millones en el valor de las vías existentes durante los años setenta y ochenta, que pudo haberse evitado invirtiendo US\$12.000 millones en el mantenimiento preventivo de las vías. Las vías mal mantenidas aumentan los costos de transporte al hacer que aumenten los costos de mantenimiento de los vehículos y reduzcan su velocidad. Los costos directos de las vías mal mantenidas son así más altos que las pérdidas en los valores de los activos de las vías basados en los costos, según lo registran las administraciones de las vías. Encima de esto, los mayores costos de transporte desaceleran la transformación espacial y reducen las ganancias de la especialización.

El sector monopolista también alienta la corrupción. En mercados pequeños, los usuarios a menudo no tienen sustitutos para los servicios de los puertos y aeropuertos grandes. Mientras mayores sean estos costos de sustitución, mayor será el potencial de altos márgenes o sobornos, dependiendo de si la infraestructura es privada o pública. Es difícil estimar en cuánto aumentan los costos de transporte por el comportamiento de búsqueda de beneficios mediante manipulaciones, pero un estudio reciente del Banco Mundial, en el que se revisaron los principales corredores viales de todas las regiones de África, revela grandes brechas entre los precios de los servicios de transporte y sus costos (*ver* cuadro 6.1). La diferencia está en los sobornos, las rentas reguladoras y los beneficios de las empresas transportadoras.

Los proveedores de infraestructura y servicios de transporte no son los únicos que aceptan sobornos y gozan de beneficios extras. La Improved Road Transport Governance

Cuadro 6.1 Los precios, costos y márgenes de beneficios son altos en los corredores de transporte africanos

Corredor (países)	Ruta (puerta de entrada-destino)	Precio ^a (US\$ por km)	Costo variable (US\$ por km)	Costo fijo (US\$ por km)	Margen de beneficio ^a (porcentaje)
África occidental (Burkina Faso, Malí y Ghana)	Tema/Accra–Ouagadougou	3,53 (2,01)	1,54 (0,59)	0,66 (0,64)	80
	Tema/Accra–Bamako	3,93 (1,53)	1,67 (0,23)	0,62 (0,36)	80
África central (Camerún, República del África central y Chad)	Douala–N'Djaména	3,19 (1,10)	1,31 (0,32)	0,57 (0,30)	73
	Douala–Bangui	3,78 (1,30)	1,21 (0,35)	1,08 (0,81)	83
	Ngaoundéré–N'Djaména	5,37 (1,44)	1,83 (0,25)	0,73 (0,44)	118
	Ngaoundéré–Moundou	9,71 (2,58)	2,49 (0,64)	1,55 (0,43)	163
África oriental (Kenia y Uganda)	Mombasa–Kampala	2,22 (1,08)	0,98 (0,47)	0,35 (0,14)	86
	Mombasa–Nairobi	2,26 (1,36)	0,83 (0,17)	0,53 (0,19)	66
África meridional (Sudáfrica, Zambia y Tanzania)	Lusaka–Johannesburgo	2,32 (1,59)	1,54 (0,41)	0,34 (0,40)	18
	Lusaka–Dar-es-Salaam	2,55 (0,08)	1,34 (0,52)	0,44 (0,51)	62

Fuente: Banco Mundial, 2008d.

a. Algunos precios indicativos los fijan los ministerios de Transporte en África, pero no se utilizan. Los precios fijados por las oficinas de asignación de fletes en África central pueden ser más respetados.

b. Los datos deben interpretarse cuidadosamente pues algunas empresas omiten algunos costos o, al contrario, contabilizan dos veces algunos costos.

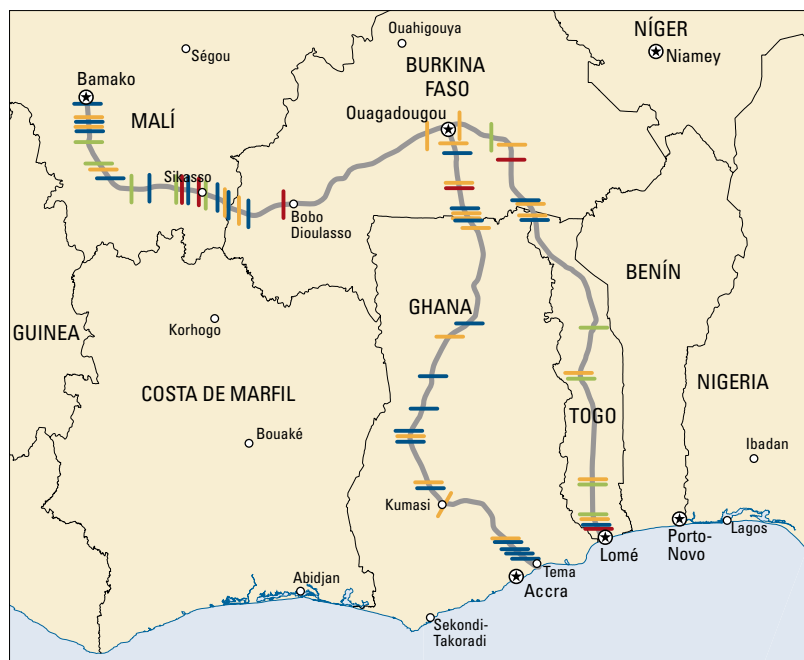
Initiative en África occidental controla las prácticas sobre vías dañinas para el comercio, en las vías troncales interestatales entre Burkina Faso, Ghana, Malí y Togo (ver el mapa 6.2). En Malí, los camioneros pasan por 4,6 puntos de inspección, pagan US\$25 y pierden 38 minutos por cada 100 kilómetros de viaje. Los costos internos o relativos a la distancia se multiplican por los costos impuestos por las divisiones de las fronteras internacionales.

Esfuerzos nacionales y coordinación regional para facilitar el comercio

La facilitación del comercio ha llegado a ser el instrumento más importante de política para la obtención de ganancias por el comercio internacional, mejorando la eficiencia de los puertos, armonizando las normas, reduciendo cargas burocráticas en los cruces de fronteras y coordinando detrás de las normas reguladoras de fronteras (ver recuadro 6.6). Desde agosto de 2004, la facilitación del comercio se ha trasladado al centro de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio. Recientes estudios del Banco Mundial han identificado varias medidas de facilitación del comercio como puntos de entrada principales para la reforma de políticas:

Mapa 6.2 ¿Cruzando fronteras o escalando muros?

Puntos de inspección en corredores de transporte prioritarios



Puntos de inspección Redes viales

— Policía

— Aduanas

— Gendarmería

— Otros: Departamento de Transporte, sindicatos, Departamento de Silvicultura, Salud

— Red de vías expuestas

Fuente: Proyecto Improved Road Transport Governance, Usaid West African Trade Hub, 2007.

Recuadro 6.6 Aunque la vecindad es importante, también lo son las políticas comerciales y de transporte

La proximidad a lugares prósperos puede constituir una bendición y, para lugares pobres, una maldición. El mapa del recuadro ilustra la ventaja de tener buenos vecinos y muestra el potencial de mercado exterior en el mundo, utilizando un índice que combina la proximidad geográfica (distancia) con las políticas para reducir las barreras comerciales (divisiones).

Pero la buena ubicación no basta. Aun dentro de las vecindades geográficamente

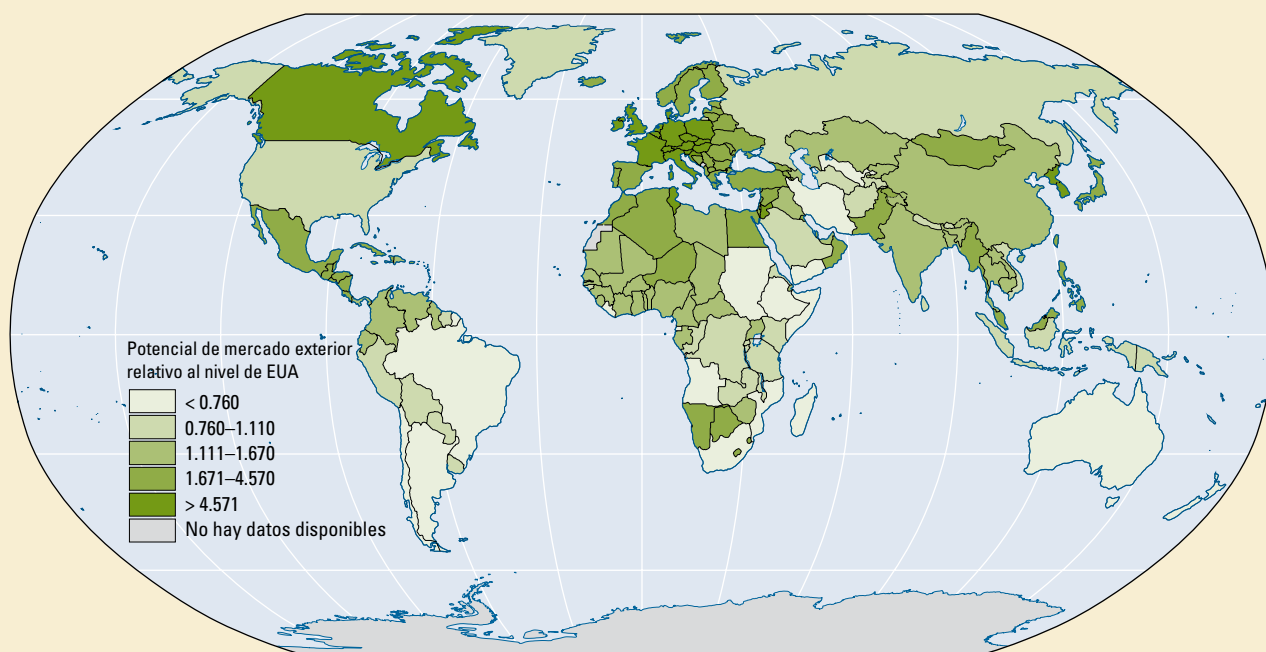
afortunadas de Centroamérica, África septentrional y Asia suroriental, México, Túnez y Malasia tienen el máximo acceso al mercado. Su puntuación en los indicadores de *Doing Business* del Banco Mundial –en especial los relativos al comercio entre fronteras– está entre las más altas de cada una de sus regiones. Es lógico entonces que su reciente desempeño en el crecimiento haya sido tan impresionante y sus niveles de vida hayan mejorado.

Argelia e Indonesia tienen la misma ubicación de Túnez y Malasia, pero no les va tan bien como a aquéllos en las políticas comerciales y de negocios, y sus indicadores de acceso al mercado son inferiores a los de sus vecinos. A Sri Lanka y Ghana tampoco les va tan bien en el acceso al mercado; tienen buenas políticas de negocios y comerciales, pero no tienen una ubicación afortunada.

Fuentes: Mayer, 2008; Banco Mundial, 2007d.

Es importante estar cerca de lugares prósperos, pero no basta sólo eso

Potencial de mercado exterior, 2003



Fuente: Mayer, 2008 para este Informe.

Nota: Para calcular el potencial de mercado exterior, se asigna a cada país un puntaje por el tamaño de los mercados internacionales con los que puede comerciar. Ese puntaje se computa ponderando el PIB de los otros países por el inverso de una medida que combina la distancia física, los costos de transporte y las barreras al comercio para mostrar la dificultad de acceso a esos mercados. La medida, que se expresa con relación con el potencial de mercado exterior de Estados Unidos, esencialmente combina las dos dimensiones espaciales de distancia y división en un compuesto de acceso a mercado potencial que no incluye el efecto del mercado interno (la densidad). Este mapa es un complemento del mapa 9.2 que muestra el acceso real al mercado.

- *Eficiencia de los puertos.* Un promedio de la eficiencia de los puertos, vías fluviales interiores e instalaciones de transporte aéreo, con base en datos del *World Competitiveness report*
- *Regímenes aduaneros.* Las barreras ocultas a la importación distintas a los aranceles publicados y pagos irregulares o sobornos, en conexión con los permisos de importación y exportación
- *Infraestructura de tecnologías de información (TI).* Una medida de la velocidad y costo del

acceso a Internet y la contribución de ésta a la reducción de los costos de inventarios

Mejorar la capacidad de facilitación del comercio en 75 países a la mitad del promedio mundial podría, como lo sugiere un estudio, producir un incremento de US\$377.000 millones en el comercio mundial.⁶⁰ Otro estudio mostró que los integrantes nuevos y antiguos de la UE se beneficiarían con las medidas de facilitación del comercio, en lo que entonces eran países miembros entrantes, Bulgaria, Rumania

y Turquía.⁶¹ Si estos países lograran la mitad de los estándares de facilitación comercial de los UE-15 en cuanto a eficiencia de puertos, infraestructura de TI, regímenes aduaneros y armonización de regulaciones, eso llevaría a ganancias comerciales conjuntas de US\$10.000 millones. Entre las cuatro dimensiones de facilitación del comercio, la mejora en la infraestructura de las TI produciría las mayores ganancias comerciales (40%), seguida de las mejoras en la eficiencia de puertos (30%).

Estas últimas requieren inversiones institucionales tanto como de infraestructura. El transporte marítimo representa el 90% del comercio mundial según el volumen.⁶² El acceso a puertos bien operados no garantiza economías de aglomeración orientadas a las exportaciones pero ciertamente no surgirán sin él. La participación privada será factible donde los volúmenes de comercio sean lo bastante grandes, pero el apoyo público es necesario en todas partes, lo cual es válido también para otras infraestructuras de los centros como los aeropuertos, que son cada vez más importantes para el comercio de bienes de bajo peso y alto valor y

para apoyar el auge de los servicios orientados a las exportaciones que requieren viaje aéreo eficiente. En 2007, el tráfico de pasajeros en el aeropuerto de Bangalore saltó un 35%.

Con la caída de las tarifas efectivas del transporte de carga internacional, los costos de tiempo en este transporte se han hecho más importantes en relación con los costos monetarios directos.⁶³ El transporte internacional sufre de los costos adicionales de tiempo en los procedimientos de cruce de fronteras. Estos costos de tiempo dependen no sólo de las reglas aduaneras y fiscales sobre el cruce de las fronteras, sino también de una multitud de elementos detrás de las fronteras pertinentes a la regulación y el suministro de servicios.⁶⁴

Los ejemplos de peor desempeño en este aspecto son los costos de tiempo en el transporte que van desde 46 días en la República Democrática del Congo, a 104 días en Uzbekistán, en comparación con el promedio de 9,8 días para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (ver cuadro 6.2).

Cuadro 6.2 Los costos de tiempo por el cruce de fronteras son mayores en Asia central, África central, África oriental y África meridional

País	Documentos para exportaciones	Días	País	Documentos para importaciones	Días
Irak	10	102	Uzbekistán	11	104
Kazajistán	12	89	Chad	9	102
Tayikistán	10	82	Irak	10	101
Uzbekistán	7	80	Tayikistán	11	83
Chad	6	78	Kazajistán	14	76
Afganistán	12	67	Kirguistán	13	75
Angola	12	64	Afganistán	11	71
Kirguistán	13	64	Burundi	10	71
Eritrea	9	59	Eritrea	13	69
Níger	8	59	Ruanda	9	69
Mongolia	10	58	Níger	10	68
República de África central	8	57	Zimbabue	13	67
Azerbaiyán	9	56	República de África central	18	66
Zambia	8	53	Congo, Rep. Dem. del	9	66
Haití	8	52	Venezuela, R.B. de	9	65
Zimbabue	9	52	Mali	11	65
Congo, Rep. del	11	50	Zambia	11	64
Laos RDP	9	50	Congo, Rep. del	12	62
Burundi	9	47	Mongolia	10	59
Ruanda	9	47	Angola	9	58
Congo, Rep. Dem. del	8	46	Azerbaiyán	14	56

La mayoría de los cruces de frontera más lentos ocurren en los países de África subsahariana o de Asia central, muchos de los cuales no tienen litorales. Al tener poco control sobre otros aspectos de los costos comerciales, tales como el transporte terrestre al puerto más cercano, los países sin litorales podrían ser más agresivos en sus políticas sobre facilitación del comercio sobre las cuales sí tienen control para mejorar, y también podrían beneficiarse desde una perspectiva regional más explícita. El derecho internacional y las declaraciones, tales como el "Almaty Programme of Action",⁶⁵ reconocen una variedad de reglas de tránsito y las iniciativas de facilitación de corredores y de controles, tales como las ideadas en el Sub-Saharan Africa Transport Program, podrían reducir el riesgo de fallas en la coordinación, pero su ejecución ha sido débil.⁶⁶

Aun para los países costeros relativamente pequeños, los enfoques regionales pueden ser provechosos. Como los aumentos en el comercio producen economías de escala en el transporte, la infraestructura del centro es más provechosa si la comparten tantos participantes en el mercado como sea posible. Pocos países de África occidental u oriental, si hay alguno, pueden mantener un puerto de contenedores de mediano tamaño y aguas profundas por sí solos. Pero un puerto compartido con una gran superficie de recepción tendría mayor posibilidad de soportar la aglomeración, si se distribuyen los costos y el acceso entre los países costeros y sus vecinos que no lo son. Sin embargo, compartir no es fácil debido a la predisposición de las políticas nacionales de infraestructura.

Tratamiento de las externalidades negativas del transporte

El transporte eficiente proporciona beneficios externos que sobrepasan los simples ahorros de tiempo o los menores costos de mantenimiento, beneficios que a menudo no se aprecian lo suficiente. Pero el transporte tiene también costos externos que usualmente no incluyen los transportadores y comerciantes.⁶⁷ La congestión y la emisión de gases de invernadero afecta tanto a los países en desarrollo como a los desarrollados, pero los costos directos relacionados con la salud de la contaminación y la seguridad deficiente son generalmente más altos en los países en desarrollo.

Congestión. La pesadez de la infraestructura de transporte implica que no hay respuesta de oferta suave e inmediata cuando aumenta la demanda. Con sobrecapacidad, el costo extra podría distribuirse entre un mayor número de usuarios, pero con capacidad insuficiente

la congestión causa pérdidas de tiempo y de calidad, como sucede en muchos países en desarrollo en rápido crecimiento. Pero estimar los costos de la congestión no es posible en forma directa, pues ocurre mayoritariamente durante ciertas horas del día, causada con mucha frecuencia por obstáculos específicos en la red. En un estudio de Washington, D.C., se calculan estos costos de congestión en US\$0,065 por milla.⁶⁸

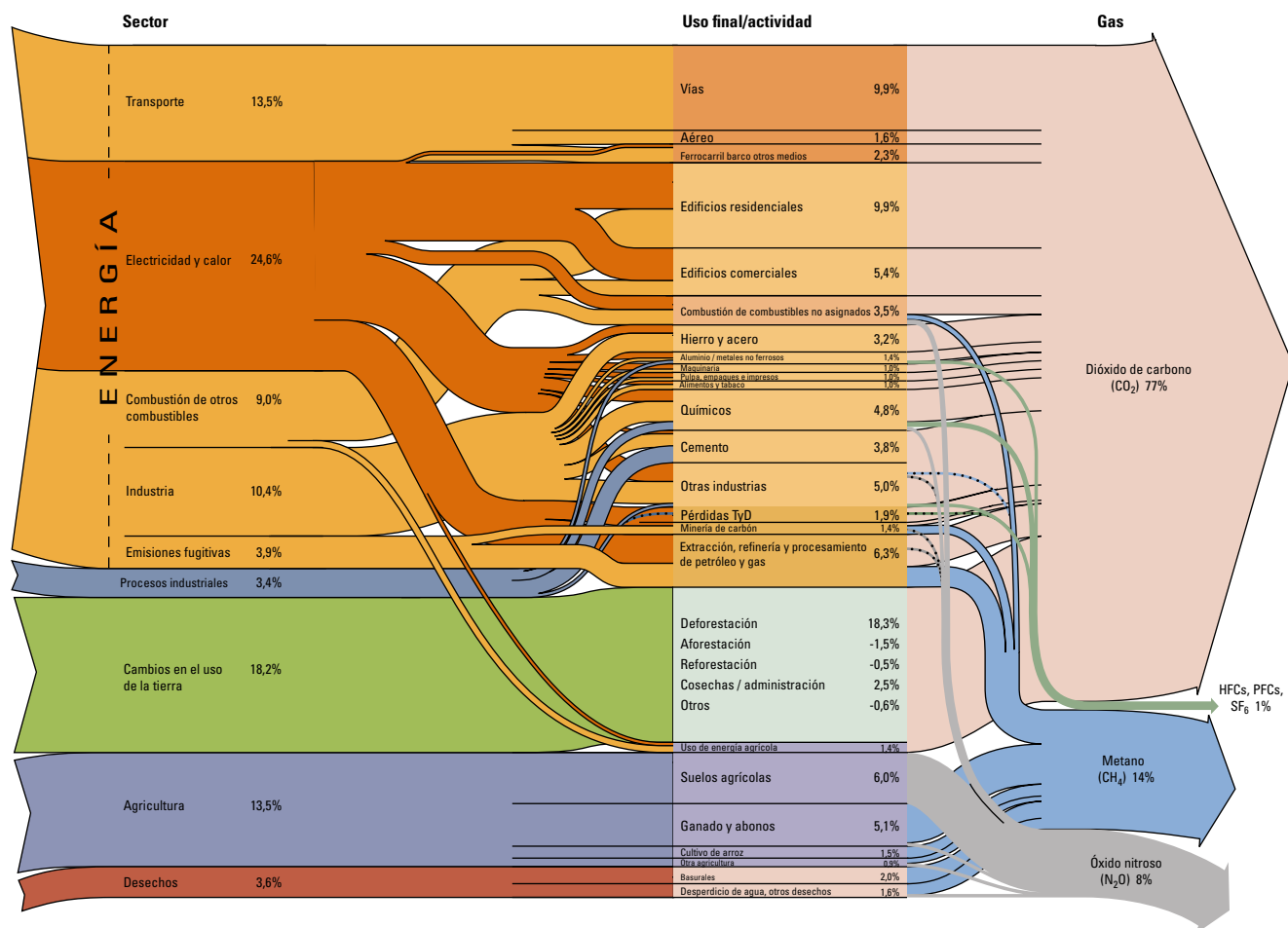
Emisiones. Con las crecientes preocupaciones sobre el cambio climático, el sector del transporte –un consumidor notorio de combustibles fósiles– se ha colocado bajo mayor escrutinio. Los países industrializados generan la mayor proporción de estas emisiones, pero con la creciente motorización en muchos países en desarrollo, la flota mundial de vehículos crecerá con rapidez y también lo harán las emisiones. La mayoría de los estimados de emisión de gases de invernadero por el transporte se acercan al 13,5% del total (ver gráfico 6.6). En un estudio de evaluación integrada se sitúan los costos mundiales esperados, ponderados según la población, de un calentamiento de 2,5° centígrados en 2100, en el 2% del PIB mundial,⁶⁹ la mitad del cual es causada por un cambio climático abrupto, incluida la posible difusión de enfermedades tropicales, especialmente en África. Otros costos se contraen en la agricultura (menos de 10%) y en el incremento de las mareas (6%).

¿Qué significaría la inclusión de estos costos para los costos generales del transporte? Los estimados son variables. Un metaanálisis de estimados anteriores sugiere una cota superior corriente de US\$50 por tonelada de carbón.⁷⁰ La *Stern Review* (2007) sitúa el daño total del calentamiento futuro entre un 5% y un 20% del PIB mundial a perpetuidad e infiere un costo social corriente equivalente a US\$311 por tonelada de carbón. Debido a que un galón de gasolina contiene 0,0024 toneladas de carbón, el daño de US\$50 por tonelada se traduciría a US\$0,12 por galón de gasolina (o US\$0,03 por litro) y el daño de US\$300 a US\$0,72 por galón (o US\$0,19 por litro). Así, incluir los costos de transporte por el dióxido de carbono (CO₂) los aumentaría en un monto bien dentro de las variaciones históricas del precio de la gasolina. Durante las tres últimas décadas se han efectuado intentos para incrementar la eficiencia del combustible, a los que han contribuido tanto los impuestos a los combustibles y regulaciones sobre la eficiencia como los aumentos en el precio del petróleo.

Contaminación. Los vehículos de gasolina emiten monóxido de carbono (CO), óxidos de nitrógeno (NOx) e hidrocarburos (HC). El CO

Gráfico 6.6 El transporte es responsable de aproximadamente un séptimo de las emisiones de CO₂

Fuentes de emisiones de gases de efecto invernadero, 2005



Fuente: World Resources Institute; ver Baumert, Herzog y Pershing, 2005.

reduce el oxígeno en la corriente sanguínea, causando dificultad y daño cardiovascular. Los HC y el NOx se combinan para formar ozono, haciendo más difícil la respiración y reduciendo la visibilidad. Los NOx e HC reaccionan también para formar materia de partículas finas (PM2.5), lo bastante pequeñas para penetrar en el tejido de los pulmones e incrementar el riesgo de mortalidad. Las emisiones de los vehículos de todos los contaminantes locales han disminuido en los países desarrollados, pero continúan altas en los demás. Las enfermedades relacionadas con la contaminación del aire contribuyen a la muerte prematura de más de medio millón de personas cada año, imponiendo un costo de hasta 2% del PIB en muchos países en desarrollo. El transporte puede ser responsable de más o menos la cuarta parte de este impacto, principalmente por los vehículos privados y comerciales.⁷¹

Accidentes. Como sucede con la contaminación del aire local, los países desarrollados con motorización alta pero estable han reducido el número de personas muertas y heridas en las vías. Pero en los países en desarrollo y en transición, estas tasas van en aumento. Por ejemplo, la tasa de accidentes mortales en vías en la Federación Rusa es cinco veces la de los Países Bajos. Aproximadamente 1,2 millones de personas mueren en accidentes de tránsito cada año y el 90% ocurre en países de ingreso bajo y mediano. Las proyecciones del Banco Mundial sugieren un aumento de más de 80% entre 2000 y 2020 en estos países, pero una reducción de 30% en los de ingreso alto. Por cada muerte hay muchos casos de heridos y discapacitados. Las pérdidas de salud proyectadas por accidentes de tráfico como porcentaje de las pérdidas totales en salud son mayores en el Medio Oriente y África septentrional (5%) –previniendo que

Recuadro 6.7 Descongestionar las arterias de América Latina: los costos de transporte son ya más importantes que los aranceles

Durante los dos últimos decenios la agenda de políticas comerciales de América Latina ha estado dominada por el acceso a los mercados tradicionales y asuntos sobre barreras de políticas y eso ha producido buenos resultados, pues los aranceles han bajado mucho. Los aranceles de nación más favorecida cayeron más de 40% en los años ochenta y cerca de 10% en 2000. Aun así, los acuerdos comerciales siguen dominando las discusiones de políticas en la región.

Pero los costos de transporte son ya más importantes que los aranceles. Los promedios simples de los fletes de importación *ad valorem* oscilan entre un 6,5% en Argentina y 12% en Colombia para fletes interregionales y entre 7,5% en Uruguay y 25% en Paraguay, que no tiene litorales. Los costos de fletes en América Latina y el Caribe para exportaciones a EUA son aun más altos –con excepción de Bolivia, México y la de Venezuela– que los fletes intrarregionales.

La baja eficiencia en los puertos y la débil competencia en el sector del transporte marítimo parecen ser los culpables (*ver gráfico*). En promedio, los costos de transporte en América Latina bajarían un 20% si los países de la región tuviesen los niveles de EUA en eficiencia en los puertos.

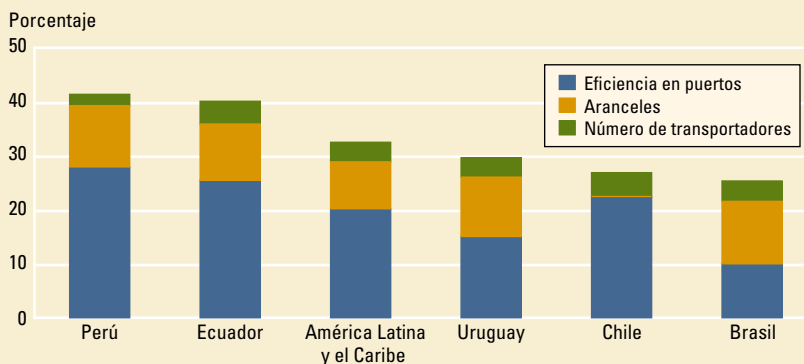
Una reducción de los costos de transporte traería beneficios sustanciales. Una reducción de 10% en los costos comerciales aumentaría las importaciones de la región en un 50% y las exportaciones dentro de la región en más de un 60%. Los beneficios de mejores políticas de transporte parecen ser mucho mayores que los menores aranceles. En comparación con una reducción similar en éstos,

los beneficios de una baja en los costos de transporte para las exportaciones dentro de la región son casi cinco veces mayores y conducen a un aumento en el número de productos exportados a la región, que es nueve veces mayor que una reducción similar en los aranceles.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación.

Los costos de transporte son ahora más importantes para el comercio

Cambio porcentual en los costos de transporte de modificarse la eficiencia en los puertos, los aranceles y el número de transportadores a los mismos niveles de Estados Unidos, año base 2005



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, de próxima publicación.

aumente a 8%– seguidos de América Latina y el Caribe y Asia oriental y Pacífico (3%), luego África, Europa oriental y Asia central, y Asia meridional (2%).

Los riesgos de accidentes mortales son mayores donde las tasas de motorización crecen con rapidez, debido a largos retrasos para implementar medidas de seguridad en las vías. El sector del transporte puede así imponer un costo al desarrollo. Hasta qué grado sean “externos” los costos por los accidentes depende de lo bien que puedan cubrir los mercados de seguros los costos externos, pero aun donde esos mercados no funcionan bien, las medidas de seguridad en las vías pueden proteger de las imprudencias a los peatones, ciclistas y a otros conductores.

El transporte: un sector de creciente importancia

Para la mayor parte de los modos de transporte, los costos han disminuido en muchos mercados, pero aun así, son ahora una proporción mayor de los costos generales del comercio

debido a las reducciones más profundas de los aranceles en regiones como América Latina y el Caribe (*ver* recuadro 6.7). Y con los costos de los combustibles en ascenso, la proporción del transporte aumentará aún más. ¿Qué se requiere para que el transporte continúe su contribución al desarrollo?

Los países pobres se hacen grandes productores antes de hacerse grandes consumidores. La generación de ingreso mediante la importación de productos intermedios y materias primas y la exportación de productos procesados será importante. La reubicación de procesos de producción intermedios a países de ingreso mediano y bajo indica los enormes beneficios potenciales de la integración a los mercados mundiales, aun para estos países, limitados principalmente por los costos del transporte y las comunicaciones. Pero lograr esto suscita difíciles cuestiones institucionales. La provisión de acceso a mercados extranjeros implica que algunos de los beneficios de las políticas de transporte llegarán a los países extranjeros, por lo que la coordinación de políticas

internacionales de transporte requiere así una mayor confianza en el apoyo recíproco para el transporte internacional.

Los rendimientos crecientes a escala en el transporte añaden dos problemas adicionales de coordinación. La escala de puertos de menor costo e inversiones en aeropuertos exige sistemas de transporte en forma de estrella, en los cuales los países vecinos comparten las instalaciones. Puesto que la propiedad de grandes instalaciones de infraestructura aporta poder de mercado, las instalaciones compartidas requieren acuerdos verosímiles. Los rendimientos crecientes en las operaciones de transporte –con el transporte marítimo provisto por un pequeño número de empresas y servicios de logística consolidados en menos manos– pueden requerir sistemas reguladores para realizar el potencial de los menores costos del transporte. La dependencia mutua de las políticas sobre el transporte y la competencia implica un esfuerzo global, tal como el que han iniciado algunas organizaciones multilaterales.

Los costos de transporte y comunicaciones seguirán teniendo influencia principal en la velocidad y eficiencia de las transformaciones espaciales requeridas para el crecimiento. Los países en distintas etapas de transformación deberán formular políticas diferentes para reducir los costos de transporte. Asia oriental, meridional y central ilustran los contrastes:

- Los países en desarrollo de Asia oriental están ahora más cerca de los mercados mundiales, al prosperar Japón y la República de Corea, y sus costos de transporte a Norteamérica y Europa occidental han bajado. Esos se han unido al creciente comercio de bienes intermedios y productos manufacturados finales. Los países como Túnez pueden hacer lo mismo.
- En Asia meridional, la reducción en los costos comerciales y de comunicaciones ha ayudado a India a ingresar a los mercados occidentales para servicios intermedios eliminando algunas de las desventajas de ser distante. Países tales como Sudáfrica pueden hacer lo mismo, explotando su potencial de mercado interno.
- En Asia central –con economías pequeñas, sin litoral y dependientes de las exportaciones de productos primarios como el petróleo y el gas– será más difícil reducir los costos de transporte. Será también difícil para los países pequeños en vecindades divididas, tales como Burkina Faso, Malawi, Níger y Ruanda, países que necesitarán medidas agresivas para reducir la fricción comercial, acuerdos aplicables con los vecinos para compartir la costosa infraestructura e inversiones seleccionadas para estimular la aglomeración y reducir los costos de transporte para las exportaciones de bienes primarios.



Distancia y división en Asia oriental

Cuando el almirante Zheng He llevó una jirafa a Nanking en 1415, se la consideró como una bestia celestial, asociada con una gran paz y prosperidad. Marcó también el apogeo de la influencia china en Asia oriental y la riqueza de la nación relativa al resto del mundo. China era probablemente en ese tiempo la mayor economía del mundo, gozando del más alto nivel de vida material, con un arte y una educación florecientes y grandes avances en varias tecnologías. Sus capacidades navales hicieron posibles los viajes a regiones tan lejanas como África.

China sola llegó a representar una tercera parte de las manufacturas mundiales, pero esto no duraría. Cien años después, un nuevo emperador destruyó los registros de navegación de Zheng He y redujo la marina a la décima parte de su tamaño, creyendo que los costos de las expediciones al extranjero superaban sus beneficios. China entró así en siglos de un aislamiento autoimpuesto, destruido en forma infame y lacerante por los británicos durante las Guerras del Opio del siglo XIX.

La edad del aislamiento de Asia oriental

China no estuvo sola en su intento de cerrarse al resto del mundo. En Japón, Tokugawa Iemitsu emitió el “Edicto del país cerrado” de 1635 y la “Exclusión de los portugueses”, de 1639, cerrando efectivamente el país a la influencia externa durante los dos siglos siguientes. Los edictos no sólo impedían la entrada extranjera a Japón, sino también prohibían a los japoneses salir al exterior. El disgusto por todo lo occidental se extendió a la tecnología. En un extraordinario intento de preservar su cultura y su jerarquía social, Japón abolió gradualmente el arma de fuego a favor de la más elegante y simbólica espada samurai.

Estos ejemplos extremos muestran la vasta *división* entre los países de Asia oriental, en especial después del siglo XVII. Los académicos no están de acuerdo por completo sobre los efectos económicos de dicha división. Algunos han argumentado que las reducciones en los niveles de vida fueron significativas durante los períodos

Ping y Tokugawa. Otros piensan que es más correcto caracterizar estas sociedades como economías estancadas y no declinantes. En cualquier caso, los niveles de los salarios en Japón y China al principio del siglo XIX estaban bien por debajo de los de Londres o Ámsterdam, aun en términos reales; quizá hasta en un 50%.¹ Adam Smith ya había reconocido esto: “La diferencia entre el precio monetario del trabajo en China y Europa es todavía mayor que la del precio monetario de la subsistencia, pues la recompensa del trabajo es mayor en Europa que en China”.²

Smith tenía razón. Aun antes de la Revolución Industrial, partes de Europa habían avanzado más que Asia en sus niveles de vida, y también tuvo razón al escribir sobre China como una economía unificada. Los mandarines chinos mantuvieron registros excepcionales de los salarios pagados a los armeros y otros artesanos que prestaban servicios al gobierno. Estos muestran pocas diferencias regionales a pesar de las grandes *distancias* dentro de la China imperial. Sólo las zonas menos densas y escasamente pobladas del norte tenían salarios algo mayores.

A mediados del siglo XIX, los salarios reales en Cantón y Tokio, las ciudades más avanzadas de Asia, eran sólo iguales a los de pequeñas ciudades europeas como Milán y Leipzig. En el resto de Asia oriental los niveles de vida eran aún más bajos. Los viejos estados tributarios de China habían sido colonizados y los países asiáticos estaban más divididos aún (*ver* mapa G3.1). Poco después, la mayor parte de Europa pasó por la Revolución Industrial y se amplió la “gran brecha” entre Europa y Asia,

con avances generalizados en los salarios y el producto interno bruto (PIB) europeos. De acuerdo con Angus Maddison, la proporción de Asia oriental del PIB mundial, constante en un 40% entre 1500 y 1800, cayó a menos del 15% en 1950.

Cincuenta años de integración asiática

Avanzando en forma rápida hasta hoy, podemos decir que las economías de Asia oriental se han integrado por medio de un denso arreglo de redes regionales de producción. Estas cadenas de suministros empezaron con la subcontratación de las multinacionales japonesas en los años ochenta, cuando los costos salariales y de la tierra se hicieron prohibitivos para la manufactura competitiva. De hecho, la congestión económica en Hong Kong (China); Japón, República de Corea y Taiwán (China), ha producido efectos, primero en países de ingreso mediano en el sureste de Asia y luego en China, al reducirse las barreras de ideología económica. Recientemente, las cadenas de suministro se han concentrado en China y las grandes operaciones de ensamblaje en Guangdong y Shenzhen. Al madurar China, se ha convertido en un exportador de productos intermedios y equipo de capital. Además, es ya el principal socio comercial de Japón y la República de Corea, y es la fuente de más de la mitad de sus importaciones –en rápido crecimiento– de Asia oriental.

El comercio intrarregional en Asia oriental hoy se aproxima al del interior de la Unión Europea, creciendo en forma

Mapa G3.1 Asia dividida: conflicto a mediados del siglo XIX



Fuente: www.fordham.edu/halsall

continúa más rápidamente que el comercio entre Asia oriental y otras regiones del mundo. Los países de Asia oriental son la fuente de casi dos tercios de toda la inversión extranjera de la región. Aun la tecnología está empezando a originarse dentro de la región, especialmente en industrias clave de exportaciones como la electrónica. Los países de Asia oriental están eliminando apresuradamente las divisiones de las barreras comerciales y otros costos fronterizos entre ellos. Empezaron con logística de clase mundial en puertos y aeropuertos, si bien algunas veces restringida a zonas económicas especiales y han continuado con mejoras en infraestructura ligera, como reformas aduaneras y exen-

ciones de visas dentro de la Association of Southeast Asian Nations (Asean).

La menor *división* entre los países de Asia oriental ha coincidido con el rápido crecimiento a través de un diverso espectro de países, desde Laos con un ingreso per cápita de US\$500 en 2006, hasta Singapur, con uno de US\$30.000. Al interior de Asia oriental los ingresos están convergiendo lentamente: los países pobres están creciendo más rápidamente que los ricos. La mayoría de los países de Asia oriental han seguido rutas similares, empezando con la intensificación agrícola y la industrialización rural, seguida de la expansión urbana y las exportaciones de manufacturas. Ha habido aprendizaje del

exterior, de nuevas tecnologías y nuevas instituciones. Las exportaciones son tecnológicamente más complejas. Los países de ingreso mediano se han especializado en la producción de componentes, mientras los países ricos de Asia han agregado más valor mediante la innovación, el poder de las marcas (*branding*), y mayor sofisticación tecnológica.

A medida que ha ido creciendo la región, ha desarrollado una dinámica que refuerza el crecimiento. La Asean, China, Japón y la República de Corea constituyen una masa económica comparable a la de Norteamérica en los años noventa. A medida que el centro de gravedad de la economía global se desplaza a la margen del Pacífico, el acceso al mercado global ha mejorado para todos en Asia oriental.

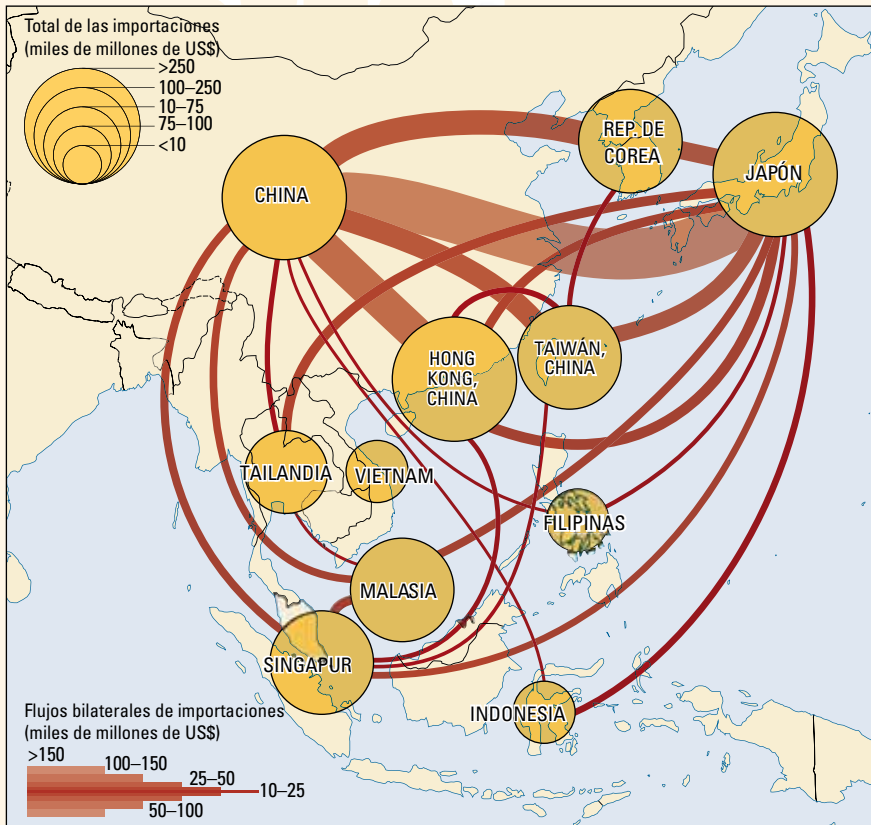
El grado de comercio intrarregional en Asia oriental puede considerarse sorprendente dada la historia de relaciones políticas divisivas entre muchos países de Asia oriental. En el hemisferio occidental, los efectos económicos del conflicto entre los países fueron superados por instituciones formales de sistemas legales codificados y acuerdos políticos que gobernaron las transacciones comerciales y que pudieron expandirse con rapidez para reubicar el rápido crecimiento en el comercio y las finanzas. En Asia oriental estas instituciones se han ido desarrollando en forma más lenta. En cambio, una larga historia de redes sociales, comunidades e instituciones informales –con raíces en las migraciones milenarias de personas del sureste de China y de Asia– ofrece confianza para apoyar la moderna integración internacional de bienes y dinero (ver mapa G3.2).

La integración adelante. Los retos gemelos de la distancia y la división

Mirando con atención hacia el futuro, la región se enfrenta a retos en su ruta de rápida integración.

El desplazamiento en la *densidad económica* hacia el norte plantea un reto especial para el sureste asiático. ¿Cómo puede permanecer como fuerza económica significativa en la región? Una respuesta está quizá en el desarrollo de ciudades de clase mundial. Las mayores metrópolis del sureste de Asia deben desarrollarse como “lugares adhesivos”, que atraigan y retengan el talento mundial. Entre tanto, la integración de Australia e India a la

Mapa G3.2 Asia integrada: el comercio a finales del siglo XX



Fuente: Gill y Kharas, 2007.

región podría alterar la dinámica del lugar, compensando hasta cierto punto la tendencia hacia el norte del centro de gravedad económico de Asia.

Los problemas que han encontrado los países *distantes* de los principales mercados se repiten en las zonas retrasadas al interior de los países. La pobreza significativa continúa en Asia oriental, con altas tasas en zonas como China occidental, el sur y el oriente de Tailandia y las altas planicies centrales de Vietnam. La brecha en los ingresos per cápita entre

las provincias más ricas y más pobres de China –insignificante durante las dinastías imperiales del pasado– se ha agrandado hasta llegar a 13.1:1 (en comparación con 2.1:1 en Estados Unidos). Aun cuando muchas personas se han trasladado a sitios más cercanos a las zonas prósperas, la superación de las *distancias* geográficas que aísla estas poblaciones se considera todavía como un gran reto.

Al interior de los países de Asia oriental, la gente se está mudando a los mercados y éstos se están desarrollando donde se con-

centra la gente. El proceso de urbanización es extenso y rápido en la mayor parte de los países, y agregará quizá unos 25 millones de habitantes a las ciudades cada año en los dos próximos decenios. La mayoría de esas personas se mudará a ciudades de tamaño pequeño y mediano, de menos de un millón de habitantes, y no a las grandes zonas metropolitanas. La administración de estas pequeñas ciudades y su integración a las economías nacionales será una tarea de crucial importancia para reducir la *distancia* y sostener el crecimiento.

Entre tanto, Asia oriental todavía se enfrenta a las cuestiones estratégicas de cómo reducir las *divisiones* entre los países de la región. El proceso de dos velocidades de Asean muestra lo difícil que resulta para los países de distintos niveles de ingreso y estructura económica integrarse en forma profunda. Ningún proceso formal de integración económica reúne a todas las economías de la región. Un primer intento de iniciar un diálogo regional se realizó en la East Asia Summit (Cumbre de Asia oriental) de Kuala Lumpur, Malasia, en diciembre de 2005. En esa cumbre se requirió estabilidad financiera, seguridad energética, erradicación de la pobreza y cerrar las brechas entre los países. Subrayó los desafíos que todavía dividen a la región, como son: la migración a través de las fronteras, los efectos ambientales, la diversidad de normas de gobernabilidad y el entendimiento cultural. Otros experimentos interesantes para fomentar la integración regional están en marcha, como el del interior de Asean+3, pero el liderazgo institucional para forjar un futuro común se encuentra fragmentado. Aun así, los principales académicos han notado que “el surgimiento de una Asia oriental integrada es inevitable y necesario”.³ El reto es calcular cómo hacer que eso suceda rápidamente.

Contribución de Homi Kharas.

PARTE 3

REENMARCAR LOS DEBATES SOBRE POLÍTICAS



¿Pueden las ciudades superpobladas en los países en desarrollo atraer a la gente hacia ellas y sacarla de la pobreza? ¿Ayuda la migración a quienes se trasladan y también a quienes se quedan? ¿Cómo puede el comercio ayudar a los ricos y a los más desamparados del mundo? ¿Qué pueden hacer los gobiernos para responder a los tres grandes desafíos del mundo en desarrollo –mil millones de habitantes de tugurios, mil millones que viven en zonas remotas y con servicios insuficientes y los “mil millones de abajo”? La tercera parte del Informe proporciona una respuesta: la integración económica. ¿Cómo? Utilizando instituciones espacialmente ciegas, infraestructura espacialmente conectiva e incentivos espacialmente dirigidos, y ajustando la respuesta a la severidad del desafío. En el capítulo 7 se explica lo que significa la integración para los sistemas metropolitanos y sus pueblos y aldeas circundantes. En el capítulo 8 se propone cómo puede beneficiar a todos la integración entre las zonas económicamente avanzadas y las retrasadas. En el capítulo 9 se presentan los difíciles pasos requeridos para integrar exitosamente a los países más aislados del mundo. Así, en los capítulos de la tercera parte se revisan y reemmarcan tres antiguos debates políticos: sobre políticas para la urbanización, para el desarrollo territorial y para la integración regional entre países.

Concentración sin congestión

Políticas para una urbanización incluyente



Como parte de un ejercicio de rutina en 1974, un equipo de expertos urbanos proyectó el tamaño de las ciudades más populosas del mundo en 2000. Kinshasa, la capital de la República Democrática del Congo, llegaría a 9 millones de habitantes, más de los que tiene Londres hoy. Karachi, en Paquistán, llegaría a los 16 millones y sería casi tan grande como Nueva York. Las proyecciones estuvieron erradas. La población de Kinshasa es más o menos la mitad de la de Londres hoy y la de Karachi la mitad de la de Nueva York. ¿Por qué se equivocaron tanto los expertos al proyectar el tamaño de las ciudades, siendo generalmente tan buenos proyectando las poblaciones nacionales?

La razón es que proyectar la distribución espacial de la gente en un país no es lo mismo que proyectar el tamaño de su población. Como se mostró en capítulos anteriores, las transformaciones espaciales –el crecimiento de las ciudades y zonas avanzadas– están estrechamente ligadas a los cambios en la economía, en especial las transformaciones sectoriales que acompañan al crecimiento y la apertura de una economía al comercio exterior y a la inversión. Así, predecir el tamaño de una ciudad es *proyección económica*, una ocupación arriesgada. Considérese a Guangzhou en China. Su población, en 2000, fue mayor en más de un tercio a los 4,5 millones proyectados en 1974, y la de Beijing fue la mitad de los 19 millones proyectados. Los expertos no pudieron prever la liberación económica y el crecimiento de China, que rápidamente cambiaría la estructura espacial del país. En lugar de simplemente extrapolar las tendencias anteriores, debieron examinar las fuerzas del mercado de la aglomeración, la migración y la especialización, y las políticas oficiales que las apoyan o las obstaculizan.

Las proyecciones sugieren ahora que las ciudades de los países en desarrollo se duplicarán en el curso de tres decenios, agregando unos 2.000 millones de personas. De hecho, las grandes ciudades de los países en desarrollo crecerán más para proveer las economías de urbanización que buscan los empresarios, trabajadores e innovadores. Pero esto sucederá principalmente en las economías a las que les está yendo bien. Las ciudades intermedias seguirán siendo la columna vertebral de los sistemas urbanos, proveyendo las economías de ubicación que los productores con necesidades más especializadas deben buscar. Las ciudades más pequeñas y los pueblos seguirán atendiendo a los establecimientos rurales circundantes y dependiendo de ellos, y crecerán rápidamente en las zonas en las que les vaya bien a las economías de plantaciones y de aldeas.

Las transformaciones espaciales que ocasionan el ascenso de las ciudades y pueblos no serán ordenadas. Los asentamientos informales –tugurios y ciudades miseria– pueden formarse y extenderse cuando la mayor demanda de trabajadores y empresas supera la capacidad del gobierno de instituir mercados de tierra de buen funcionamiento, y de invertir en infraestructura y alojamiento. Si los países desarrollados de hoy representan una guía, se necesitan muchas décadas para atender las desigualdades e integrar los asentamientos informales a estructuras más organizadas en las ciudades. Los intentos de restringir la migración rural-urbana pueden ser contraproducentes; ¿por qué? Porque limitar la densidad y la diversidad sofoca la innovación y la productividad.

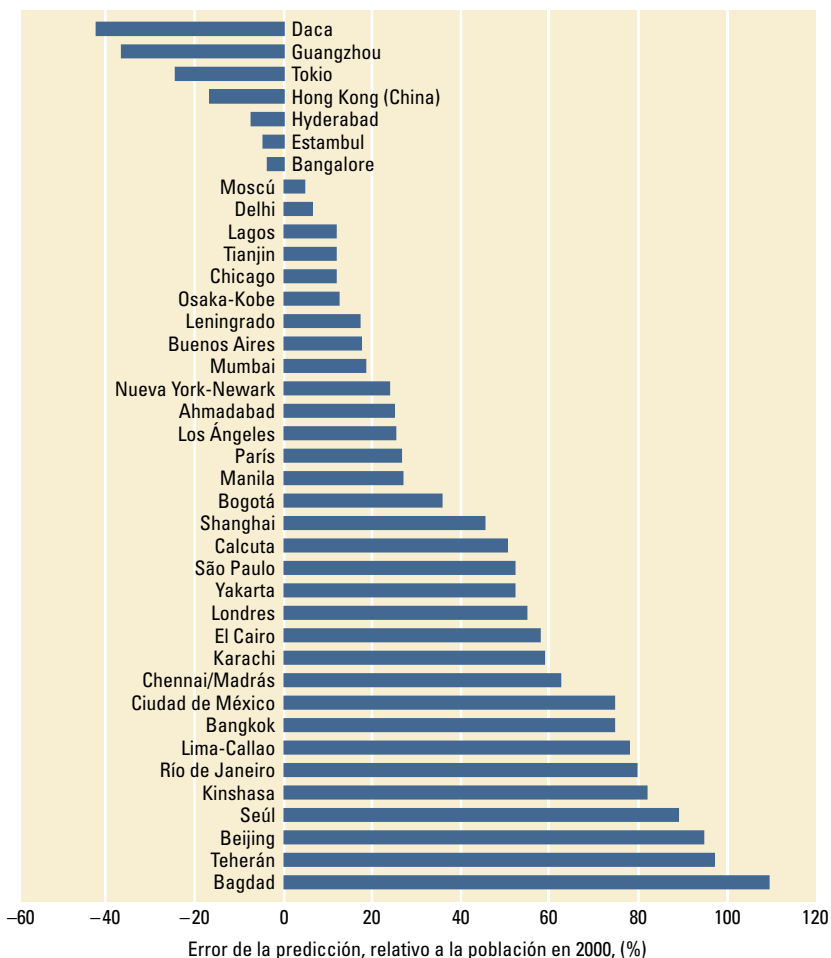
Los gobiernos, si no son cuidadosos, pueden terminar lesionando estas transformaciones y, al no instituir una regulación flexible y una conversión versátil al uso de la tierra, pueden

hacer que las zonas urbanas sean inhóspitas para empresas e inversionistas. Al no suministrar servicios adecuados de agua potable, saneamiento, educación y salud en las zonas rurales, pueden impulsar prematuramente a los aldeanos hacia las ciudades. Al no invertir lo suficiente en infraestructura en las ciudades de rápido crecimiento, pueden estimular la congestión. En forma más general, al no responder apropiadamente a las necesidades de transformaciones espaciales para distintos tipos de lugares, no pueden obtener todos los beneficios de la densidad y la diversidad, que la congestión y la división pueden socavar.

Con el fin de ayudar a las naciones a beneficiarse de la urbanización, en este capítulo se propone un marco de políticas, informado con los hechos estilizados de las transformaciones espaciales (capítulo 1) y las perspicacias sobre las economías de aglomeración que impulsan estos cambios (capítulo 4). Se esbozan las prioridades de políticas y su secuencia, utilizando la experiencia de países que se han urbanizado bien y la de los que han pugnado por hacerlo. Los mensajes principales del capítulo son:

- **Las transformaciones rural-urbanas se facilitan mejor cuando los gobiernos reconocen la interdependencia económica de los asentamientos.** Dentro de la jerarquía de ciudades, pueblos y aldeas de un país, cada cual se especializa en una función distinta y tiene interrelaciones fuertes con las demás. Así, la discusión política debería enmarcarse no en los extremos del nivel nacional o del asentamiento individual, sino en el nivel de lo que se denomina “zona”, usualmente un estado o provincia. Los gobiernos deben considerarse como administradores del portafolio de lugares en esa zona. Un enfoque en la zona puede también suministrar información para las estrategias de urbanización nacional. Mientras la proporción urbana específica de las zonas en la población determina las prioridades en todos los ámbitos de gobierno (central, provincial y municipal), la proporción urbana de la nación puede ser una buena guía de la complejidad general de sus problemas.
- **Los problemas políticos se hacen más complejos con la urbanización.** Las ciudades y pueblos proporcionan a las empresas y familias los beneficios de la proximidad, pero la compactación de la actividad produce congestión, contaminación y tensión social, que pueden descompensar esos beneficios. Lo deseable de una política depende de si atiende a las fallas del mercado y favorece la concentración. Por ejemplo, en países o

Gráfico 7.1 El crecimiento de las ciudades se ha subestimado mucho



Fuente: Satterthwaite 2007.
 Nota: Comparación de proyecciones en 1974 con estimados de poblaciones de las ciudades en 2000. Las barras indican hasta qué punto la población de las ciudades fue sobreproyectada en 1974, en relación con su tamaño en 2000. Los números negativos indican que el tamaño de una ciudad fue mayor en 2000 que el proyectado.

- zonas con baja proporción urbana, la congestión del tráfico y los tugurios pueden no ser los mayores problemas de política. Pero en zonas de procesos de urbanización rápidos, puede llegar rápidamente la congestión y las zonas de urbanización avanzada, como las regiones metropolitanas, pueden tener necesidad, adicionalmente, de atender las divisiones dentro de la ciudad que plantean las ciudades miseria y los tugurios.
- **Establecer prioridades y secuencia en las políticas puede ayudar a los gobiernos a facilitar la urbanización incluyente.** Cada dimensión del reto de la integración requiere una familia diferente de instrumentos. Para zonas de urbanización incipiente, el reto de políticas es unidimensional: construir densidad y reducir distancia económica con infraestructura conectiva espacialmente. Y para zonas de urbanización avanzada, es

tridimensional: construir densidad, superar distancia y atender divisiones económicas y sociales –causadas, digamos por los tugurios– con intervenciones enfocadas espacialmente. Pero en cada etapa, los gobiernos deben hacer énfasis en las instituciones espacialmente ocultas que estimulan la densidad en los lugares correctos.

En el capítulo, en primer lugar, se resume cómo las políticas de urbanización pueden ayudar a los lugares a facilitar las economías de aglomeración. Luego se esboza un marco de referencia para que la integración económica oriente la administración de un portafolio de lugares, utilizando la experiencia de lugares que se han urbanizado exitosamente. Luego se discuten ejemplos del marco en acción en los países en desarrollo de hoy.

Recuadro 7.1 *¿Son antirurales los mensajes sobre políticas de este Informe? No*

La geografía económica de las naciones no se conforma a una simple división rural-urbana. Un continuo de densidad ocasiona un portafolio de lugares interrelacionados. La simbiosis es la regla. En la cabeza está la ciudad principal de un país y debajo de ella, un espectro de asentamientos: ciudades secundarias, pequeños centros urbanos, pueblos y aldeas.

El portafolio de lugares de un país de ingreso bajo consta de zonas primordialmente rurales. En esta fase de urbanización incipiente, el fundamento de una estrategia para facilitar las transformaciones espaciales necesarias para el crecimiento económico son las políticas espacialmente ocultas:

- Regulaciones versátiles y bien implementadas para que en los mercados de la tierra se respete el derecho de propiedad, se salvaguarde la teneduría de tierras, se mejore la transferencia de la tierra, se facilite su conversión de uso de modo que refleje las necesidades del mercado y se aliente la tributación sobre la propiedad de la tierra.
- Prestación de servicios básicos y sociales para mejorar la educación y la salud, aumentar la productividad y estimular la movilidad.

- Políticas macroeconómicas responsables a fin de reducir las distorsiones del mercado, eliminar los prejuicios en contra de la agricultura, mejorar el clima de los negocios, estimular la competencia y promover la inversión y adoptar nuevas tecnologías.

Tales políticas “espaciales” promueven el desarrollo rural –tanto en la economía agrícola como en la no agrícola–, de modo que cada lugar esté mejor equipado para participar en la industria y los servicios.

Estas políticas beneficiarán en desproporción a las familias rurales, porque la economía rural no agrícola representa usualmente de un 30% a un 50% del empleo rural. Así mismo, las familias rurales se ocupan en diversas actividades económicas, contribuyendo las fuentes no agrícolas con 35% a 42% del ingreso familiar. El crecimiento en el sector no agrícola estimulará el crecimiento en la agricultura al ser más baratos los insumos; se reinvierten los beneficios en la agricultura y el cambio tecnológico permite mejores métodos de cultivo.^a

Fuente: Equipo del IDM 2009.
a. Feder y Lanjouw, 2001.

Principios para el manejo de portafolio de lugares

Los debates sobre urbanización evocan con mucha frecuencia imágenes de ciudades superpobladas, concentraciones notorias de pobreza y abrumadora degradación ambiental, lo que puede dar como resultado una posición en la política general de controlar el crecimiento urbano y reprimir la inmigración del campo. La discusión puede terminar tratando principalmente sobre las intervenciones dirigidas geográficamente, para eliminar o para despejar los tugurios que proliferaban durante las etapas de ingreso bajo y mediano.

En este capítulo se reenmarca el debate sobre la urbanización. La evidencia histórica sugiere que el proceso de urbanización en los países en desarrollo continuará siendo rápido en las primeras etapas del crecimiento económico: gran parte del aumento de la proporción urbana tiene lugar antes de que los países alcancen la categoría de ingreso medio-alto. Pero debe darse la bienvenida a la mayor densidad si produce economías de aglomeración. El debate no debe ser principalmente sobre la rapidez del proceso de la urbanización, la cantidad de migración rural-urbana o las formas de erradicar los tugurios con intervenciones dirigidas. Debería ser, en cambio, sobre la eficiencia y la inclusión de los procesos que transforman una economía rural en urbana, y sobre cómo las políticas pueden atender mejor los fracasos de coordinación que surgen en cada etapa de la urbanización. “Los pobres gravitan hacia los pueblos y ciudades, pero una reducción más rápida de la pobreza requerirá probablemente un ritmo de urbanización más rápido, no más lento, y los autores de políticas sobre el desarrollo deben facilitar este proceso, no obstaculizarlo”.¹ Y como la transformación rural-urbana incluye tanto lo rural como lo urbano, las estrategias de urbanización deben incluir medidas para mejorar la vida y los medios de vida rurales (ver recuadro 7.1).

El principio: maximizar las economías de aglomeración por medio del portafolio de lugares

La concentración, asociada con la mayor densidad, trae beneficios potenciales de los mercados “gruesos”, pero también congestión y sordidez. El propósito principal de la política urbana es contribuir a que los asentamientos produzcan economías de aglomeración mientras reducen la suciedad, el crimen y los costos de tiempo que vienen con una mayor concentración. En las distintas etapas de la urbanización, difieren las restricciones obligatorias para promover

la concentración y controlar al tiempo la congestión, como también las prioridades en cada etapa de la urbanización.

- **Incipiente.** Las zonas de urbanización incipiente –con proporción urbana de alrededor del 25%– son predominantemente agrícolas o basadas en los recursos, con baja densidad económica. La prioridad es simplemente facilitar las fuerzas de aglomeración y estimular economías de escala internas para plantas, fábricas y talleres en los pueblos. Puesto que no es claro a cuáles lugares favorecerán los mercados ni para qué propósitos, la neutralidad entre los lugares debería ser la consigna para los gobiernos.
- **Intermedia.** A medida que progresa la urbanización, las alianzas económicas se fortalecen dentro de las zonas urbanizadas y también entre ellas. Muchas empresas y plantas del mismo sector se ubican en conjunto para aprovechar los insumos y los efectos del conocimiento compartidos. En esas zonas –con proporción de población urbana de alrededor del 50%– la promoción de economías de ubicación es la máxima prioridad. La consigna es la eficiencia en la producción y el transporte.
- **Avanzada.** Para las zonas muy urbanizadas, los beneficios de productividad y consumo surgen de las economías de urbanización asociadas con la diversidad y la intensidad de la actividad económica. Aunque la funcionalidad es el objetivo para los pueblos y las ciudades industriales, la consigna para las metrópolis postindustriales, con proporción urbana de alrededor del 75%, es la habitabilidad.

La regla de política: secuenciar y calibrar

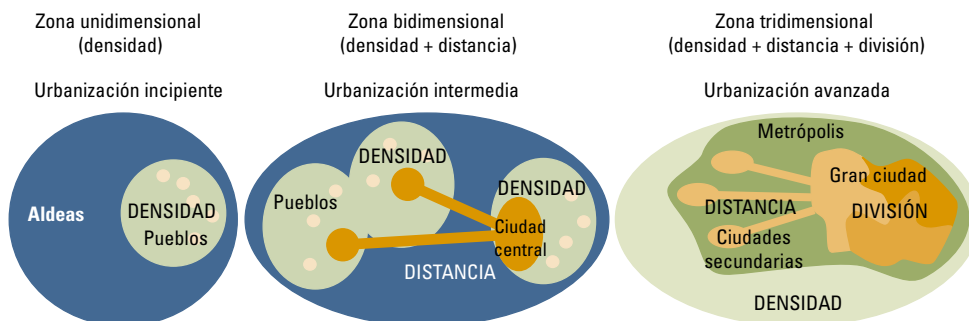
Las dimensiones espaciales de densidad, distancia y división enfocan el reto de las políticas en

cada uno de estos tipos de lugares. En vecindades predominantemente rurales, el reto de las políticas es unidimensional y corresponde a la necesidad de construir densidad. En zonas donde la urbanización ha ganado dinámica, el reto es bidimensional e incorpora la necesidad de promover la densidad y superar problemas de distancia causados por la congestión. En zonas de urbanización avanzada, el reto es tridimensional. Para las metrópolis, nuevamente, lo necesario es estimular la densidad y superar la distancia, a lo que debería agregarse la necesidad de eliminar las divisiones dentro de las ciudades, que segregan a los pobres en tugurios informales del resto de los habitantes, que se encuentran en las partes de asentamientos formales (ver gráfico 7.2).

La unidad de deliberación de la acción del gobierno: una zona

Diferentes partes de un país se urbanizan con diferente rapidez. La disparidad es la regla y no la excepción y existen sinergias e interdependencias económicas entre asentamientos de distinto tamaño. Las políticas de reenmarcar la urbanización para cumplir mejor los imperativos económicos en todas las etapas de la transformación rural-urbana requieren que se repiense la escala espacial, para decidir las prioridades políticas y su diseño. En este capítulo se dan buenas razones para considerar políticas en una escala geográfica apropiada: una “zona” o estado o provincia, generalmente el ámbito intermedio de gobierno entre el central y el municipal. La escala debería ser lo bastante grande para permitir vínculos tanto rural-urbanos como interurbanos. Las experiencias de Beijing, el municipio de Shanghai y la provincia de Guangdong apoyan un enfoque de zona deliberadamente diseñada para la estrategia urbana. Otras dos zonas en China occidental –Chengdu y Chongqing– están adoptando ya

Gráfico 7.2 Las dimensiones aumentan con el nivel de urbanización



Fuente: Equipo del IDM 2009.

el mismo enfoque para la urbanización, con algún éxito.

El enfoque en una zona no descarta la agregación de estrategias de urbanización en el ámbito nacional. Las zonas de alta densidad tienden a tener la población concentrada en ciudades metropolitanas, zonas de densidad intermedia en ciudades de mediano tamaño y zonas de baja densidad en pequeños pueblos y aldeas. En la misma forma, los países más urbanizados tienen más gente en zonas de alta densidad y los menos urbanizados tienen algunas zonas de alta densidad, pero la mayor parte de la gente está en zonas de baja densidad. Las políticas de urbanización deberían incorporar esta disparidad de desarrollo económico.

La proporción urbana agregada de un país puede ser un buen indicador de la complejidad de los problemas de urbanización que enfrenta. En el caso más simple, una zona puede caracterizar a todo el país, como en Singapur. Para países más grandes, una cuidadosa agregación puede contribuir a determinar las prioridades en los distintos ámbitos de gobierno.

- En países donde la urbanización es incipiente, tales como Etiopía, que tiene tres cuartas partes de su población en zonas rurales, el reto de integración es unidimensional: facilitar la densidad. Sin duda, la capital y unas pocas ciudades más aun en países predominantemente rurales encaran retos multidimensionales en su transformación espacial. Pero la prioridad principal es el conjunto de instrumentos de política espacial que se aplican universalmente a todos los lugares, establecer instituciones de mercado para regular el uso de la tierra y las transacciones, y prestar servicios básicos, tales como seguridad, colegios, calles y saneamiento. Así, en países de África subsahariana y Asia central, el papel del gobierno nacional es esencial para establecer los fundamentos de la urbanización incluyente.
- Donde la urbanización es intermedia –como en muchas partes de los países de Asia oriental y meridional, tales como India y China– la administración central y la provincial deben construir también infraestructura de transporte y comunicaciones.
- Donde la urbanización es más avanzada, como en los países de América Latina. África septentrional y Europa oriental, el gobierno central, el estatal y el municipal deben sincronizar esfuerzos para facilitar las transformaciones geográficas para el empuje de ingreso mediano a alto.

Un marco para la integración

Cuando avanza la urbanización, cambian los imperativos de la política, abarcando los instrumentos el espectro de lo espacialmente oculto a lo espacialmente dirigido. Mientras los debates políticos enfatizan demasiado las acciones del gobierno más espacialmente explícitas, tales como los programas de mejoramiento de tugurios, la urbanización exitosa dirigida a integrar todos los portafolios de lugares del país requiere el uso del rango completo de instrumentos: instituciones, infraestructura e incentivos.

“Instituciones” espacialmente ocultas para facilitar la densidad económica

La responsabilidad de crear instituciones que constituyan el fundamento de la urbanización en todo el país recae principalmente sobre el gobierno central, y entre ellas están las que rigen el manejo de la tierra. En el presente Informe, el término “instituciones” abarca tres amplios conjuntos de medidas: ley y orden (en especial la definición y el cumplimiento forzoso de los derechos de propiedad), provisión universal de servicios básicos y estabilidad macroeconómica (ver “Navegar por el informe”, para mayores detalles). Estos mandatos son los principales para el gobierno central y su cumplimiento –o no cumplimiento– alterará la distribución geográfica de las actividades económicas para siempre.

Las instituciones que rigen los mercados de la tierra incluyen un registro integral de tierras, mecanismos verosímiles para el cumplimiento de los contratos y la resolución de conflictos, leyes de zonificación flexibles y regulaciones versátiles sobre subdivisiones que ayuden, en lugar de obstaculizar, la conversión de la tierra para usos diferentes. La transformación del sector agrícola basado en derechos comunales de la tierra a derechos de propiedad *individuales* es la condición *sine qua non* de la urbanización. La evidencia muestra claramente que una vez se han establecido los derechos de propiedad y crece la densidad, la *regulación* y la *planificación de la tierra* pueden asegurar la coordinación eficiente de los distintos usos de la tierra. Pero si las regulaciones son demasiado estrictas, pueden ser un obstáculo para los beneficios de las economías de densidad y aglomeración. En forma semejante, *las reglas de conversión de uso de la tierra* rígidas, que pueden ser consecuencia de regulaciones inflexibles, pueden ser perjudiciales para la densidad, como lo son también las normas mínimas de construcción restrictivas. La cuarta institución es la adecuada *financiación de vivienda*.

Las instituciones para un mercado fluido de la tierra continúan siendo importantes. Los derechos de propiedad incorporados en los títulos de tierras son esenciales para convertir los activos en riqueza explotable.² Los problemas prácticos de titulación, y no en menor medida los costos de implementación, no deberían impedir el fortalecimiento del marco legal para la posesión de la propiedad individual. De hecho, los títulos formales son necesarios para el funcionamiento de los mercados de la tierra y la propiedad. Aunque los sistemas convencionales de tenencia permiten todavía transacciones informales, la ausencia de títulos formales obstaculiza la conversión de la tierra a formas de mayor rendimiento económico. La informalidad constituye un freno al desarrollo de la tierra, restringiendo una transformación espacial eficiente.

Considérese la Europa preindustrial. Con derechos de propiedad individual de la tierra más seguros las ciudades inglesas crecieron con rapidez.³ De hecho, Inglaterra fue el primer país en industrializarse porque introdujo esos derechos antes que otros países europeos. El economista Premio Nobel, Douglas North, utiliza esto para destacar lo que pueden hacer las instituciones referentes al manejo de la tierra para el crecimiento y el desarrollo a largo plazo.⁴

El movimiento de “cerramientos” hizo posible los derechos individuales de la propiedad privada. Empezando alrededor de 1500, los terrenos comunales abiertos fueron cercados, protegidos, o de otra manera cerrados al público y cedidos o titulados a individuos. En 1545, alrededor del 40% de la superficie de Inglaterra pertenecía a individuos privados. La Enclosure Act (Ley de Cerramiento) de 1604 fomentó la conversión de terrenos comunales a parcelas privadas, que continuaron hasta principios del siglo XX.⁵ La mayoría de los investigadores está de acuerdo en que los cerramientos en Inglaterra aumentaron la productividad agrícola, lo que liberó mano de obra de la tierra y proporcionó excedentes alimenticios para apoyar la población urbana en rápido crecimiento.⁶ Esto permitió que Inglaterra fuese por un tiempo el “taller del mundo”.⁷ De Dinamarca proviene la evidencia adicional sobre cómo las instituciones dan inicio a la urbanización (ver recuadro 7.2).

Otro ejemplo de lo que pueden hacer los derechos de propiedad privada generalizados para el crecimiento y la densidad proviene de Norteamérica y los países de América Latina y el Caribe. En el primer período de colonización europea, Canadá y Estados Unidos se consideraban como países con un potencial económico

semejante al de otras partes del Nuevo Mundo (ver “Geografía en movimiento 1: superar la distancia en Norteamérica”). Después de ganar la Guerra de los Siete Años entre Inglaterra y Francia entre 1756 y 1763, los británicos debatieron vigorosamente si reclamar las pequeñas islas del Caribe de Guadalupe (1.628 kilómetros cuadrados) o Canadá (9,8 millones de kilómetros cuadrados) como botín de guerra.⁸

Las rutas de desarrollo de Norteamérica y América Latina serían divergentes en forma radical. En América Latina, los colonizadores españoles otorgaron grandes parcelas a unos pocos individuos junto con el derecho de gravar a la población local. Los derechos de propiedad comunales convencionales determinaron el uso de la tierra, haciendo que la gente estuviera menos dispuesta a trasladarse. En contraste, en Norteamérica hubo pocas barreras a la

Recuadro 7.2 *Reforma agraria para iniciar de un salto la urbanización: ayuda a los villeins en Dinamarca*

En el centro de Copenhague, un “pilar de la libertad” conmemora la reforma agraria. El monumento honra la abolición, en 1788, del *villeinage*, una forma de servidumbre común en Europa occidental en la Edad Media. A principios del siglo XVIII menos del 1% de las tierras agrícolas eran cultivadas por campesinos propietarios de la tierra y grandes cantidades de tierra eran de propiedad comunal. Obligados a trabajar para los terratenientes, los *villeins* no podían trasladarse sin su consentimiento, pero, a partir de 1760, la mayor parte de la tierra de propiedad comunal fue transformada en posesión privada. Entre 1788 y 1807, los terratenientes vendieron aproximadamente la mitad de sus tierras a sus arrendatarios y para 1835 casi el 65% de la tierra estaba ocupada por propietarios.^a Unos decenios después, Dinamarca experimentó un “despegue” a la industrialización y la urbanización.

Esta urbanización no significó una sordidez rural. Cambios estructurales, tecnológicos e institucionales redujeron el valor de los arrendamientos para los terratenientes, aumentando el apalancamiento económico de los arrendatarios. En un decreto de 1784, la obligación, de un siglo de antigüedad, de los terratenientes de recaudar impuestos a nombre del Estado se desechó con respecto a las tierras vendidas a sus antiguos arrendatarios. En 1788, la abolición del

villeinage mejoró aún más el poder de negociación de los arrendatarios y las intervenciones políticas en el mercado de créditos también contribuyeron a mejorarlo. En 1786, se establecieron dos instituciones de crédito público para otorgar créditos para compra de tierra, complementando un mercado de crédito privado ya más bien activo y eficiente. El resultado fue que el crédito no restringió a muchos compradores potenciales.^b

Las transacciones basadas en el mercado, facilitadas por las políticas oficiales sobre tierra formaron una gran clase de agricultores propietarios-ocupantes, que más tarde constituyó una fuerza motora de la Constitución de Dinamarca de 1849 y del surgimiento de la democracia. Al promover la educación para los pobres y los residentes rurales, también difundieron los servicios básicos y dieron un fuerte impulso a la industrialización y a los pueblos pequeños.^c La población de Dinamarca aumentó en forma acusada; en las sociedades preindustriales una población creciente es signo de prosperidad agrícola. Después de 1890, la agricultura alimentó el surgimiento de crecimiento industrial en los pueblos pequeños^d que fue instrumental en la industrialización de Dinamarca.^e

Fuente: Contribución de Thomas Markussen. a. Henriksen, 2003. b. Henriksen, 2003. c. Henriksen, 2003. d. Petersen, 1990. e. Christensen, 2004, p. 1.

adquisición de tierras, creándose mercados de tierras y un sector agrícola en la frontera occidental operado en forma predominante por los propietarios.⁹ La US Homestead Act de 1862 otorgó a los pobladores el derecho a 160 acres de tierra pública desocupada, que constituyó el primer fundamento de un sistema fuerte de derechos de propiedad.

La investigación contemporánea confirma el papel de los derechos de propiedad individuales puestos en vigor firmemente. En un estudio de 80 países se halló que la calidad institucional hace más por el crecimiento a largo plazo que los factores geográficos, o la apertura comercial de un país.¹⁰ En otro estudio de 75 países se halló que la seguridad de los derechos de propiedad, medidos según un índice de los derechos de expropiación, contribuye al desarrollo y, cuando se tienen en cuenta tales efectos institucionales, la geografía física tiene efectos débiles en el ingreso promedio de un país.¹¹

En zonas de urbanización incipiente o en países en los que la proporción de población rural es alta, las instituciones que rigen los derechos de propiedad pueden ser tanto la base como la mayor parte de las políticas para una urbanización rápida y sostenible. En contraste, cuando no hay seguridad en los derechos a la tierra y la propiedad individual, las transacciones sobre tierras y la urbanización pueden ser divisivas. Considérese a China, donde la tierra se posee en forma colectiva en las zonas rurales y los agricultores no gozan de derechos de propiedad claramente definidos o completamente protegidos. Allí, la conversión de la tierra para uso industrial genera conflicto social porque los agricultores perciben la confiscación de la tierra como inapropiada, sin compensación justa. Los problemas son similares en muchos países de África subsahariana, donde el 90% es de propiedad comunal.

El uso de la tierra y la creación de regulaciones son importantes cuando avanza la urbanización. Los gobiernos regulan los mercados de la tierra por dos razones. Primero, la regulación puede asegurar la separación apropiada de la tierra entre diferentes usos, tales como prevenir la ubicación de industrias muy contaminantes en zonas residenciales. Segundo, puede asegurar la integración de los usos privados y públicos de la tierra, tales como proveer espacio para infraestructura de transporte en zonas densamente pobladas. Pero la regulación del uso de la tierra puede ser exagerada, desestabilizando el delicado equilibrio entre el interés público y la oportunidad privada.

El futuro de una ciudad depende de la confianza de los inversionistas en sus perspectivas y su sensibilidad a los cambios futuros

en la demanda de tierra. Las regulaciones demasiado estrictas socavan la confianza de los inversionistas y distorsionan innecesariamente los mercados de vivienda. Considérese, por ejemplo, a Mumbai.¹² Las regulaciones demasiado restrictivas sobre el uso de la tierra y las construcciones, al restringir los mercados de la propiedad comercial y residencial, ejercieron una presión innecesaria hacia arriba sobre los precios de la tierra y las propiedades, obstaculizando la competitividad de la ciudad. Las regulaciones sobre la altura mantienen a los edificios de Mumbai en sólo una quinta y una décima parte de los pisos permitidos en las grandes ciudades de otros países. La topografía de la ciudad debería presentar un patrón de alta densidad semejante al de Hong Kong, China, pero es en cambio principalmente una ciudad de poca altura (ver recuadro 7.3).

Las restricciones estrictas sobre la conversión del uso de la tierra producen escasez de vivienda económica, perjudicando así a quienes emigran a las ciudades. Debido a esto, la razón promedio de la mediana anual del ingreso familiar a la mediana del precio de la vivienda en muchas ciudades africanas y asiáticas es el doble de la de muchas ciudades grandes de Estados Unidos.¹³ Bangladesh tiene un ingreso per cápita de US\$1.230, el cual es menos del 3% del ingreso per cápita de Estados Unidos, de US\$44.070.¹⁴ Pero en Daca, los precios de la tierra de primera clase son similares a los de Nueva York. Hasta un 20% de la zona interna de la ciudad cuenta con servicios insuficientes. Parcelas de tierra ubicadas en el centro y de propiedad pública permanecen ociosas y subdesarrolladas, mientras el resto se asigna a usos de bajo valor agregado (acuartelamiento, vivienda pública y zonas residenciales para trabajadores oficiales).

Los parámetros estrictos del desarrollo de las tierras –inclusive tamaños mínimos de lotes y anchura de las calles, altibajos y tierra para instalaciones comunales– excluyen a una mayoría de viviendas de la propiedad formal de la tierra. De hecho, aunque el lote subyacente pueda estar titulado, la vivienda puede ser considerada ilegal por omitir cumplir las normas oficiales de construcción. Sin una revisión hacia abajo de las normas se pierden los beneficios del título legal y esos códigos legales también contribuyen a que haya mayores trámites burocráticos y a costos excesivos de la vivienda.¹⁵ En Adis Abeba, las normas sobre construcciones altas han relegado a muchas familias de ingreso bajo, que de otra forma podrían poseer un título comerciable, a la posesión de “propiedad ilegal”.¹⁶

En 1979, el gobierno federal de Brasil, al pasar una regulación nacional sobre el uso de la

Recuadro 7.3 *Bombay combate los mercados y más de la mitad de los residentes de Mumbai viven en tugurios*

La ciudad de Mumbai, antes conocida como Bombay, proporciona enseñanzas moderadas. En los años sesenta y setenta, los planeadores de la ciudad decidieron que debería controlarse la población de la ciudad y mantenerla en unos 7 millones de habitantes. Las regulaciones sobre la tierra y las políticas sobre infraestructura se diseñaron de acuerdo con eso, pero de todas formas la gente fluyó hacia la ciudad y el tamaño de ésta es hoy el doble del deseado, con la mayor densidad de población de cualquier zona metropolitana del mundo. Los estimados indican que el 54% de los 16 millones de habitantes de Mumbai vive en tugurios y otra cuarta parte en apartamentos degradantes.

Las regulaciones del Floor Space Index (FSI)^a en Mumbai se introdujeron en 1964, estipulando el máximo espacio de construcción por metro cuadrado de lote de terreno, el cual se fijó en 4,5. La práctica estándar en las ciudades con tierra limitada es aumentar el FSI permitido con el tiempo a fin de acomodar el crecimiento urbano, como en Manhattan, Singapur, Hong Kong (China) y Shanghai.

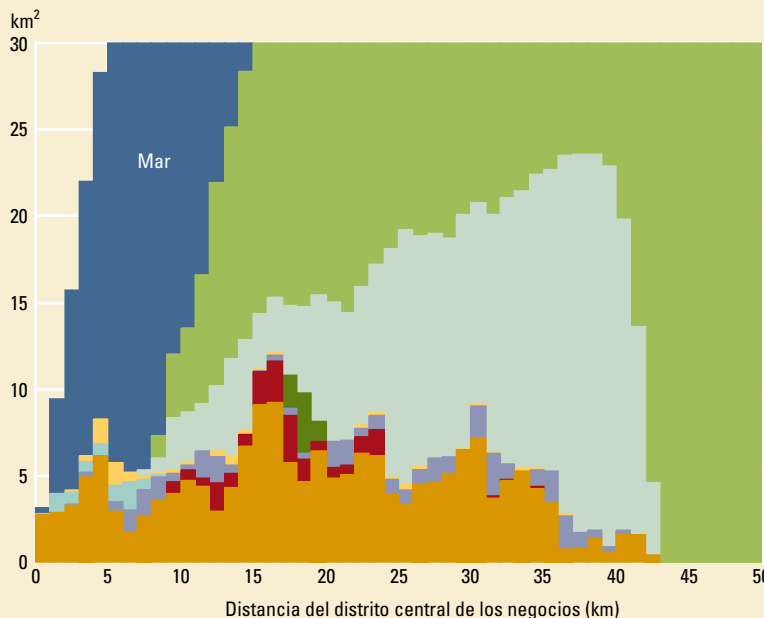
En cambio, la Municipal Corporation of Greater Mumbai se fue por el otro lado, reduciendo el FSI permitido a 1,33 en 1991. Casi todos los edificios de Mumbai con un FSI que sobrepasa 4,5 se construyeron antes de 1964. Bajo las reglas que existían hasta recientemente, los nuevos edificios, incluidos los del distrito central de los negocios, estaban sujetos al FSI de 1,33 y, en consecuencia, el consumo de espacio en Mumbai es en término medio de 4 metros cuadrados, mucho menos que los 12 metros cuadrados de Shanghai y los más de 20 metros cuadrados de Moscú. Aproximadamente la mitad de sus residentes se apiñan dentro de un radio de 2 kilómetros del centro de la ciudad (ver el gráfico abajo). Entre tanto, los altos costos de la vivienda representan hasta un 15% a 20% del ingreso de una familia de ingreso bajo. Las regulaciones del control de arrendamientos congelan el 30% de las viviendas de Mumbai, dejándolas desmanteladas porque los propietarios no ven razón para invertir. La debilidad de los derechos de propiedad implica que sólo el 10% de las viviendas tiene título legal,

de modo que se ha restringido el redesarrollo de la tierra. El gobierno depende de los impuestos a la propiedad y de los precios inflados de los bienes raíces para sus ingresos, de manera que tiene poco incentivo para combatir a los grupos que se resisten a aflojar las restricciones de la altura de las construcciones.

El resultado es un círculo vicioso de escasez de oferta y altos precios de la tierra. Mumbai pasó del puesto número 25 al 40 en la clasificación de las “mejores ciudades para los negocios” entre 1995 y 1999. Continúa siendo la principal ciudad de negocios en India –superó a Chennai y Bangalore en inversión en 2007– y fue el principal destino de los emigrantes internos, pero lo que decida por cuánto tiempo mantendrá esa posición será la rapidez con que reforme sus regulaciones y construya infraestructura.

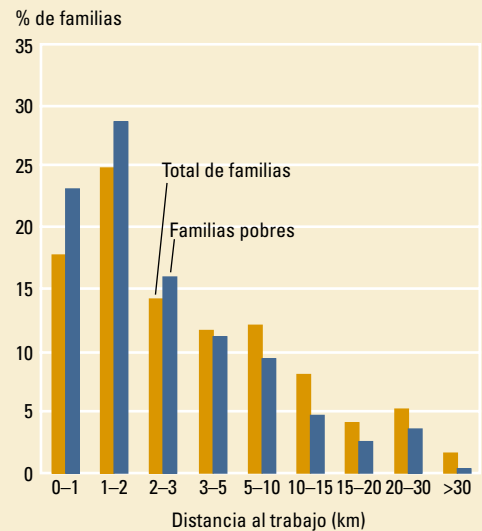
Fuente: Equipo del IDM 2009; Bertaud, 2003
 a. El FSI es la razón del espacio total de pisos de un edificio a la superficie del lote sobre el que está construido. Por ejemplo, si un edificio cubre la mitad de un lote de 1.000 metros cuadrados y el edificio es de 10 pisos, presenta un FSI de 5.

La tierra debería tener un mejor uso en Mumbai y la gente no debería vivir tan cerca de donde trabaja



Fuente: Bertaud, 2003.

■ Tierra no desarrollada fuera de los límites municipales	■ Aeropuerto
■ Tierra no desarrollada dentro de los límites municipales	■ Puerto
■ Transporte	■ Industrias
	■ Tugurios
	■ Superficie construida



Fuente: Baker y otros, 2005.

tierra que fijaba un tamaño de lote mínimo de 125 metros cuadrados y un frente de 5 metros, excluyó efectivamente a muchos residentes de ingreso bajo del acceso a la tierra en el sector formal. Muchos desarrollos suburbanos de ingreso bajo no podían cumplir el requisito de los 125 metros cuadrados, pero se construyeron en tierras de propiedad de los desarrolladores. Fuera del sector formal, a tales desarrollos no se podían suministrar servicios públicos legalmente. Así, más de la mitad de la población de las capitales regionales, tales como Recife y Salvador, vive en tugurios o zonas informales.^{17,18} Después de la democratización en 1988 se estimuló a las ciudades a que prestaran servicios en el sector informal y, aunque continuó vigente el requisito nacional del tamaño mínimo del lote, se podía designar a las zonas como Zonas Especiales de Interés Social y eximir las del requisito como parte de un paquete para asegurar la tenencia y mejorar los servicios.

Las restricciones al mercado de la tierra pueden tener efectos adversos en la economía urbana y entorpecer los instrumentos con los que se intenta contribuir a la urbanización. A menos que estén vigentes instituciones básicas para los mercados de la tierra y los servicios sociales, se obstaculizará el desarrollo de la infraestructura y las intervenciones espacialmente dirigidas serán ineficaces.

Las regulaciones para la financiación de la vivienda afectan la urbanización. Desde la desregulación de los sistemas financieros en la segunda mitad del decenio de 1980, la financiación de vivienda basada en el mercado se ha expandido con rapidez. Los mercados hipotecarios de vivienda equivalen ya a más del 40% del producto interno bruto (PIB) en los países desarrollados. Pero en los países en desarrollo son mucho menores y son en promedio menos del 10% del PIB.¹⁹ El papel del sector público debería ser el de estimular la participación privada bien regulada. Por ejemplo, las iniciativas privadas, del tipo desarrollado por el Graneen Bank en Bangladesh, Bancosol en Bolivia y la Housing Development and Finance Corporation en India, muestran que los préstamos sin garantía pueden alimentar la financiación de vivienda aun en países con sistemas financieros nacientes y estructuras legales y reguladoras débiles. Un buen principio es establecer el fundamento legal para contratos hipotecarios simples, exigibles y prudentes. Cuando el sistema financiero de un país esté más desarrollado y maduro, el sector público puede estimular un mercado hipotecario secundario, desarrollar innovaciones financieras y expandir el aseguramiento de las hipotecas.²⁰

La vivienda ocupada por su propietario, usualmente el mayor activo individual de una familia, es importante en la creación de riqueza, seguridad social y políticas. Las personas que poseen su vivienda o tienen una tenencia segura tienen mayor interés en su comunidad y es más probable que hagan *lobby* por menor criminalidad, gobernabilidad más fuerte y mejores condiciones ambientales locales.²¹

Infraestructura espacialmente conectiva para reducir la distancia a la densidad

Las políticas para unificar los mercados de tierras y facilitar la movilidad laboral continúan siendo importantes para el acrecentamiento de la densidad económica, en todas las etapas de la urbanización, pero no bastan para atender los problemas más complejos de avanzar la urbanización. En Seúl y Shanghai, el tráfico en el centro es de 8 kilómetros por hora, en promedio; en Bangkok, Manila y Ciudad de México es de 10 o menos; en Kuala Lumpur y São Paulo, de 15 o menos. En Yakarta, Kinshasa, Lagos y Manila los trabajadores emplean en promedio 75 minutos en llegar a su trabajo.²² Para esas zonas la congestión se carcome los beneficios de la mayor densidad. La infraestructura espacialmente conectiva y las instituciones espacialmente ocultas deben constituir las prioridades para la urbanización incluyente.

La infraestructura conectiva requiere instituciones. Las ciudades exitosas reaccionan a la creciente congestión del tráfico con infraestructura espacialmente conectiva, pero un mercado de tierra fluido y un gobierno local con buenas facultades preceden a tal infraestructura en todas las ciudades exitosas (o la acompaña en las de más rápida urbanización). La secuencia de las políticas debería consistir en medidas espacialmente ocultas para crear condiciones adecuadas para la concentración económica, seguidas de políticas conectivas para tratar la congestión.

En el siglo XIX es ilustrativo el caso del Reino Unido. Con los sistemas de gobernabilidad variando ampliamente según las ciudades, la Reform Act de 1832 y la Municipal Corporations Act de 1835 ocasionaron la regularización del gobierno municipal.²³ Las autoridades municipales pudieron hacerse cargo de los sistemas privados de alcantarillado, agua y gas. En la década de 1880, iniciaron la compra de tierras para competir con las empresas privadas de servicios públicos, transporte y otros servicios. Al hacerlo, unificaron la mezcla de los sistemas privados existentes, separando los sistemas de

alcantarillado y desagüe de los sistemas de agua potable y extendiendo el radio de acción de los servicios básicos a las zonas pobres.²⁴ La Land Enquiry Commission reconoció: “la propiedad municipal de tierras, la planeación de la ciudad y la construcción del sistema de tránsito irán de la mano y cada una ayudará a las demás”.²⁵ Para finales del siglo XIX, las instituciones que regían el mercado de la tierra se maduraban y adaptaban a los cambiantes requerimientos urbanos.²⁶

Con estos antecedentes, la urbanización en el Reino Unido se hizo con rapidez. En 1830, el PIB per cápita promedio era de US\$1.749 (en precios internacionales de 1990), aproximadamente equivalente al de Honduras, Mozambique o Paquistán en 2003.²⁷ La proporción urbana aumentó de 28% en 1830 a 69% en 1910.²⁸ En el extremo superior de la jerarquía urbana se encontraba Londres, cuya población creció de 2 millones de habitantes en 1830 a 6,6 millones en 1900.²⁹

Las instituciones y la infraestructura deben evolucionar continuamente. Cuando se urbanizan las zonas y se desarrollan las naciones, se hacen más complejas las redes de tránsito público y las instituciones, tales como la legislación que rige el uso de la tierra, deben adaptarse también. La construcción de una nueva red de transporte requiere la compra de lotes de terreno contiguos, y las demoras en la firma de contratos pueden extraer enormes rentas o hacer fracasar el proyecto en su totalidad. Las compras obligatorias (“dominio eminente” en Estados Unidos) pueden ser necesarias con la salvaguarda de compensación justa para los propietarios de tierras. Otra salvaguarda es que la tierra adquirida sea para “uso público”, aunque puede ser litigiosa la amplitud con que esto pueda interpretarse.

Estados Unidos tenía, para mediados del siglo XIX, un sistema razonablemente bien definido de derechos de propiedad. Al expandirse la red de transporte de Nueva York y cambiar las necesidades de la ciudad en el siglo pasado, sus instituciones evolucionaron. La Zoning Resolution de 1916 se enmendó a fin de responder a los cambios en la población y el uso de la tierra. Las olas de inmigración contribuyeron a dilatar la población de la ciudad de 5 millones de habitantes en 1916 a casi 8 millones en 1960. Se crearon nuevas rutas de tránsito masivo y corredores de crecimiento, y con el aumento de la producción en masa del automóvil, los registros de autos en el estado de Nueva York explotaron de 93.000 en 1915 a unos 2 millones en 1930.³⁰ A fin de atender la urbanización siempre más compleja, se creó la City Planning Commission, en 1938, y después de varios estudios y debates

públicos se reemplazó la Zoning Resolution de 1916 en 1961. La nueva resolución incorporó los requerimientos de parqueo e hizo énfasis en el espacio abierto.

Aunque basados en las principales teorías de planeación de ese tiempo, algunos aspectos de esas políticas de zonificación han revelado deficiencias a través de los años. El énfasis en el espacio abierto ha dado como resultado algunas veces edificios que abruma sus alrededores y, desde entonces, se han desarrollado nuevos enfoques con el fin de que la conversión del uso de la tierra sea más sensible a los cambios en las necesidades. Un enfoque más flexible del Departamento de Planeación de la Ciudad estimula una combinación de usos que crea paisajes urbanos animados que pueden sostener la mayor densidad.³¹

La ciudad de Nueva York proporciona un ejemplo de la necesidad de cambio en las instituciones espacialmente ocultas para las políticas espacialmente conectivas. De hecho, su interacción permitió que la densidad de Manhattan, Bronx, Brooklyn y Queens aumentara de 230 habitantes por kilómetro cuadrado en 1820 a más de 5.000 en 1900 y a unos 12.000 hoy.

La urbanización exitosa requiere la conexión de zonas cada vez más amplias. La densidad, inevitablemente, ocasiona la superpoblación. Nueva York muestra los enormes beneficios de un sistema de metro eficiente al reducir la congestión, mientras al mismo tiempo estimula la densidad. La clave es un sistema integrado de transporte masivo (ver recuadro 7.4). Los centros densos de la ciudad y los rascacielos son factibles sólo cuando miles de trabajadores de oficina pueden transportarse eficientemente a las oficinas en el centro.

El éxito a largo plazo no descarta ocasionales brotes de congestión, pero requiere instituciones flexibles. En un panfleto británico publicado en 1830 se observaba que

Día a día y año a año, las calles de Londres están más y más atestadas, y tienen que terminar en un estancamiento entre Westminster y la City, a menos que pueda proveerse algún remedio más eficiente. La gran City yace como si estuviera maniatada, jadeante y exhausta bajo el peso de su propia riqueza.³²

La congestión de Londres no parecía estar cerca de resolverse en 1939, con un tráfico cuya velocidad promedio era de 8 millas por hora,³³ no tan distinto del de 10 a 11 millas por hora en el centro de Londres hoy,³⁴ lo que puede sugerir un “nivel de equilibrio” de la congestión. La densidad económica de la ciudad consistente con este equilibrio depende de la calidad de la infraestructura espacialmente conectiva.

Recuadro 7.4 Ampliar el radio de acción de la ciudad de Nueva York

El sistema de metro subterráneo de Nueva York es uno de los más activos y extensos del mundo y atiende cerca de 5 millones de pasajeros cada día con 26 líneas de trenes que operan en 800 millas de rutas. Al dispersarse Nueva York a una zona metropolitana más amplia, crecieron las redes de transporte de buses y trenes. Este último sistema en Nueva York es el más extenso de los Estados Unidos, con unas 250 estaciones y 20 líneas que atienden a más de 150 millones de pasajeros anualmente.^a

El transporte público en la ciudad de Nueva York empezó a operar a fines del decenio de 1820 con buses tirados por caballos. La primera línea de vagones funiculares de vapor se inauguró en 1883 y fueron reemplazados en 1909 por trolebuses, los que operaron durante 70 años en los cinco distritos de la ciudad. La primera línea elevada (“el”) se inauguró en 1868 y para 1880 la mayoría de los habitantes de Manhattan estaban a 19 minutos de camino a pie de un “el”, que recogía a los pasajeros por encima de las congestionadas calles.

En el decenio de 1880, se produjo una rápida inmigración y el hacinamiento fue frecuente. Como en Londres, se consideró que era necesaria una red de tren subterráneo, pero fue necesaria una tempestad de nieve, en marzo de 1888, que paralizó por completo las calles para impulsar el sistema de tren subterráneo. El metro se diseñó tanto para transportar a la gente dentro de Manhattan como para conectar parcelas no desarrolladas.

Después de años de altercados políticos, se aprobó el plan para el metro en 1894, y en 1904 se inauguró la Interborough Rapid Transit Company, que

transportó más de 100.000 pasajeros el día de la ceremonia de inauguración. Sus trenes, viajando a cerca de 40 millas por hora, eran mucho más rápidos que los trolebuses (6 millas por hora) y que los trenes elevados (12 millas por hora). Se podía transportar más gente y a mayor velocidad.

Una lucha de nunca acabar ha sido expandir el sistema de transporte lo bastante rápido para adecuarse al crecimiento de la población. La mayor parte del sistema de metro en uso hoy se construyó entre 1913 y 1931, y el número de pasajeros por año pasó de 500 millones en 1901 a 2.500 millones en 1929.^b En 1940, la ciudad unificó las tres líneas independientes del metro a la propiedad pública, permitiendo un enfoque más integrado al desarrollo del transporte.

La recompensa es una urbanización incluyente y sostenible. La Metropolitan Transportation Authority de Nueva York ha atendido una región de 5.000 millas cuadradas desde 1968. De acuerdo con el censo de EUA de 2000, la ciudad de Nueva York es la única localidad de Estados Unidos en la que menos de la mitad de todas las familias posee auto –la cifra es todavía menor en Manhattan con menos de una cuarta parte–, en comparación con el 92% en toda la nación. Uno de cada tres usuarios del tránsito masivo de los Estados Unidos y dos tercios de los viajeros de tren viven en la ciudad de Nueva York y sus suburbios.^c

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Notas: a. The New York City Transit Museum Teacher Resource Center y el sitio Web oficial de la Port Authority of New York and New Jersey. b. The New York City Transit Museum Teacher Resource Center. c. The New York City Transit Museum Teacher Resource Center.

En este sentido, el valor de la inversión adicional en tal infraestructura no está tanto en la eliminación a largo plazo de la congestión, como en el ascenso continuo de la densidad económica para cualquier nivel de congestión. La congestión es resultado de la sustitución de un recurso escaso, el tiempo de viaje, por otro aún más escaso, la tierra. No es eficiente dedicar tanta tierra urbana a las vías, a menos que se elimine completamente la congestión. Es probable que algún nivel de congestión sea óptimo, aun cuando no sea por otra razón que

inducir a los gobiernos a revisar y actualizar las instituciones y la infraestructura.

Cuando las ciudades se especializan, la infraestructura entre ellas se convierte en una prioridad en las zonas de mayor dinamismo. Existe una simbiosis entre las ciudades y sus periferias, pero las relaciones económicas también unen a otras ciudades en una jerarquía urbana. Los vínculos de transporte entre las ciudades refuerzan las economías de aglomeración y generan funciones complementarias y especializadas. En Estados Unidos, la megalópolis que se expande desde Boston a través de Nueva York, Filadelfia y Baltimore hasta Washington a lo largo del litoral noreste, está unida por autopistas y vías férreas (la primera línea de tren de carga unió a Baltimore y Washington en 1827).³⁵ Japón invirtió también en infraestructura espacialmente conectiva para unir sus dos mayores aglomeraciones, Tokio-Yokohama y Osaka-Kobe (ver recuadro 7.5).

En la República de Corea, Seúl-Incheon (en el noroeste) y Pusán (la segunda ciudad más grande en la punta del sudeste) se unieron ya desde 1905 con el Gyeongbu Rail, y en 1970 con la Gyeongbu Highway de más de 400 kilómetros. En 2004, el tren bala –el Korea Train Express– conectó las dos ciudades con un tiempo de viaje de dos horas. En el delta del río Pearl –una región de China tachonada de fábricas y entretejida por autopistas– se unen las economías de varias ciudades en forma tan efectiva que, según el director general de una gran empresa manufacturera electrónica, “en la práctica, somos una sola vasta fábrica dispersa a través del territorio”.

El manejo de la demanda y el transporte público estimulan el desarrollo de mayor densidad. Para aumentar la conectividad, existen muchos instrumentos entre los cuales están:³⁶

- Mejorar las opciones de transporte, digamos, mediante una mejor administración del tránsito que incremente el uso o le dé preferencia a los vehículos de alta ocupación.
- Administrar el uso de la tierra, mediante un desarrollo orientado al tránsito o un crecimiento inteligente que le dé preferencia a nuevos desarrollos a lo largo de rutas establecidas de transporte público.
- Lanzar políticas y programas generales, tales como sobre administración de transporte de carga y reformas del mercado.

Los mecanismos de precios pueden ser más efectivos para optimizar el uso de vehículos privados. Los permisos de subastas para la compra de vehículo de Singapur son extremos pero efectivos, y los impuestos a los vehículos

Recuadro 7.5 Promover la concentración en Japón entre 1860 y 1980: políticas espacialmente conectivas para Tokio-Yokohama y Osaka-Kobe

Las industrias manufactureras de Japón están concentradas espacialmente, lo que es una tendencia que viene desde la era Meiji a principios del decenio de 1860. En Tokio, tanto las fábricas de propiedad del Estado como los complejos industriales privados se concentraron a lo largo del río principal. En forma gradual, se aglomeraron pequeños talleres de maquinaria y se expandieron las industrias hacia el sur a lo largo de la nueva línea del tren de Tokaido que conecta Tokio, Yokohama y zonas más al sur.

Después de la Segunda Guerra Mundial, cuando empezaron a acelerarse las exportaciones a Estados Unidos, se concentró la producción en la zona industrial de Keihin alrededor de Tokio y Yokohama, y en la zona industrial de Hanshin, alrededor de Osaka y Kobe, lo que condujo a una pesada congestión de tráfico, escasez de agua y contaminación del aire y el agua. En 1962, el gobierno japonés respondió instituyendo el *Zenso* –el Plan de Desarrollo Espacial Integrado– que desarrolló en forma agresiva el Cinturón Industrial del océano Pacífico, uniendo las aglomeradas zonas centrales entre Tokio y Osaka y estableciendo nuevas zonas industriales entre ellas. Entre las inversiones estuvieron la del tren bala (Shinkansen) y otros trenes de enlace, autopistas y puertos (ver mapa).

A pesar de las inversiones en infraestructura pesada en nuevos polos industriales en las regiones más remotas, no pudieron atraer las industrias del Cinturón del océano Pacífico. Durante la era del crecimiento milagroso de los años cincuenta a los setenta, las industrias permanecieron concentradas espacialmente gracias a la movilidad de los trabajadores, aun cuando hubo una reubicación masiva de industrias del congestionado centro a las nuevas zonas industriales circundantes. Las empresas que permanecieron en los polos urbanos centrales se modernizaron, pasando de productos estandarizados a productos de alta tecnología y modelos nuevos, aprovechando las economías de la urbanización acumuladas de la diversa actividad económica y de un gran agrupamiento de competencias y talento. Otras empresas retuvieron sus funciones de administración central en las aglomeraciones del centro para obtener los beneficios de la conveniencia de las comunicaciones personales con bancos, oficinas del

gobierno y principales organizaciones industriales.

Las industrias que abandonaron los centros industriales tradicionales eran principalmente exportadoras de maquinaria y plantas de artefactos electrónicos, y continuaron gozando de las economías de ubicación al producir productos similares y relacionados en nuevos polos. Su ubicación a lo largo de la autopista Tomei que conecta Tokio y Nagoya les dio fácil acceso a los mercados y a las empresas de alta tecnología en los centros urbanos.

La distribución geográfica de las industrias en varias décadas de rápido creci-

miento reflejó los esfuerzos del gobierno para promover la concentración al tiempo que impedía los costos por la suciedad y el tiempo provenientes de aumentar la densidad. Esos esfuerzos no interfirieron con los motivos de beneficio de las empresas, sino que, en cambio, fortalecieron las economías de aglomeración. Las políticas oficiales y las fuerzas del mercado se reforzaron entre sí espacialmente para sostener el crecimiento económico.

Contribución de Keiji Otsuka y Megumi Muto.
Fuentes: Fujita y Tabuchi, 1997; Sonobe y Otsuka, 2006; Whittaker, 1997; Overseas Economic Cooperation Fund, 1995.

Las ciudades conectadas en Japón facilitan las economías de aglomeración en Tokio-Yokohama (Keihin) y Osaka-Kobe (Hanshin) por carretera y tren



Fuente: Equipo del IDM 2009.

y su costo en Singapur son de cuatro a cinco veces el precio mundial. Amsterdam, Londres y Estocolmo tienen también esquemas con precios por el uso de las vías según la hora del día y el nivel de congestión, lo que reduce en forma sustancial el tráfico de vehículos en horas pico y las emisiones vehiculares de carbono. Los flujos de ingresos provenientes de los cargos por congestión podrían dirigirse específicamente a reinversiones en transporte público, pero esos esquemas requieren inversión sustancial en tecnología para asegurar el recaudo eficiente de las tarifas.

Las regulaciones o planes de tráfico simples que reducen el número de vehículos en partes específicas de una ciudad o en toda la ciudad son más fáciles de implementar. En Teherán, la entrada a partes del centro de la ciudad está restringida al tráfico esencial. Budapest y Buenos Aires tienen zonas para peatones únicamente en el centro, al que se llega con facilidad por transporte público. Gotemburgo (Suecia) y Bremen (Alemania) restringen los enlaces de autos privados entre distintas zonas (“celdas”), estimulando así el tránsito público. Chandigarh, en India, construyó unos 160 kilómetros de rutas para bicicleta a fin de facilitar el tráfico en las vías arterias.³⁷ La restricción más popular limita el uso de vehículos en días específicos según el número de la placa de registro, como sucede en Atenas, Bogotá, Lagos, Manila, Ciudad de México, Santiago, São Paulo, Seúl y Singapur. Tales medidas han demostrado ser más fáciles de ejecutar que lo esperado y tienen aceptación pública general.³⁸

La administración de la demanda es el medio más efectivo en costos de aumentar la movilidad, pero aun con las mejores políticas el tráfico aumentará, especialmente en las ciudades de rápido crecimiento. Las inversiones en infraestructura de transporte público pueden conectar distintas partes de una ciudad y orientar el uso de la tierra y la expansión urbana. El tránsito masivo veloz incluye metros, trenes suburbanos y líneas de buses dedicadas, todos los cuales tienen una capacidad y desempeño muy superior a los buses que operan en vías no separadas y congestionadas. Pero los trenes suburbanos y metros demandan inversiones enormes en capital fijo, de modo que los buses dedicados (más su pariente más sofisticado, el “bus de tránsito rápido”) han venido ganando popularidad.

Las vías de buses, más comunes en las ciudades de América Latina, tienen un costo de instalación aproximado de US\$10 millones por kilómetro. Están operando en Bogotá (Colombia), Curitiba y São Paulo (Brasil) y Quito (Ecuador) y se planean y construyen en

otras ciudades actualmente. Una alternativa más costosa, que oscila entre US\$10 millones y US\$30 millones por kilómetro es el tren ligero, una forma moderna de tranvía para cubrir distancias cortas, que usualmente alimenta un sistema mayor de metro. Las ciudades que tienen tren ligero incluyen Hong Kong (China), Kuala Lumpur, Singapur, Sydney y Túnez.

La opción de tránsito masivo rápido más costosa es el sistema de tren metropolitano subterráneo, que tiene la mayor capacidad. Los costos de construcción son en promedio de más de US\$100 millones por kilómetro, lo que explica que haya menos de 200 sistemas en el mundo, y se hallan principalmente en países industriales.³⁹ Pero su número está creciendo: China, India y la República Bolivariana de Venezuela han construido vías subterráneas. Cuando las ciudades alcanzan un cierto tamaño y densidad, las vías subterráneas son el único modo de transporte capaz de transportar grandes cantidades de gente a los centros de concentración de trabajo. Los beneficios provenientes de habilitar tal densidad incluyen ganancias en eficiencia y productividad –tradicionalmente en la industria y cada vez más en los servicios–, pero también menor consumo de energía, menor contaminación y mayor compactación, lo que aumenta la interacción y estimula el transporte no motorizado para viajes cortos dentro de la ciudad. Las ciudades compactas pueden también cumplir los imperativos del cambio de clima (*ver* recuadro 7.6).

El transporte público, exitoso en sí mismo, ha estimulado nuevos desarrollos en mayores densidades, que a su vez permiten el transporte público más exitoso y reducen la distancia económica entre los lugares. Administrar todo esto requiere paciencia y la disciplina para construir desde el principio. El establecimiento y el fortalecimiento del mercado de la tierra y de la propiedad –inclusive derechos de propiedad más seguros, regulaciones flexibles sobre uso de la tierra y facilidad de conversión de su uso– no es fácil. Pero sin el compromiso a tales instituciones y sin la inversión en infraestructura conectiva, es improbable que funcionen las intervenciones dirigidas para tratar los tugurios.

Intervenciones espacialmente dirigidas para reducir divisiones sociales y económicas

Para el problema tridimensional que encuentran las zonas de urbanización avanzadas, los instrumentos espacialmente ocultos y conectivos deben complementarse con intervenciones espacialmente dirigidas para tratar la división

Recuadro 7.6 *El cambio climático exige una forma urbana diferente, no una urbanización más lenta*

La urbanización se asocia con la industrialización, que aumenta las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) y otros gases de invernadero. La mayor riqueza suele asociarse con mayor consumo de energía, por ejemplo, mediante la motorización. Pero preocuparse por el clima no significa que deba desacelerarse la urbanización. Más que todo, puede necesitarse estimular la densidad económica aún más.

Los datos históricos desde el siglo XIX muestran que los países ricos de hoy experimentaron crecientes emisiones de carbono per cápita al urbanizarse e industrializarse en el siglo XX.^a La industrialización, la motorización y, consecuentemente, las emisiones de carbono en los países en desarrollo siguen la trayectoria de los países desarrollados en sus primeras etapas de desarrollo.^b Por ejemplo, las emisiones per cápita de carbón en Alemania se duplicaron de 0,8 toneladas métricas de carbón en 1880 a 1,6 en 1900. Los países en desarrollo de hoy tienen emisiones promedio inferiores en los PIB per cápita equivalentes en Alemania, Reino Unido y Estados Unidos en 1880 y 1900. Las emisiones de carbono de Botswana fueron de 0,36 per cápita en 1987 y 0,57 en 1996 (ver gráfico).

La tendencia en la mayoría de los países en desarrollo sugiere un crecimiento continuo en las emisiones de carbono tanto totales como per cápita. La respuesta política a los aumentos proyectados en urbanización y emisiones de carbono en los países en desarrollo no debería ser tratar de impedir el crecimiento de las ciudades, lo que no sería factible ni deseable a la luz de la evidencia sobre el crecimiento y la reducción de la pobreza. Más bien, el crecimiento de las ciudades –muchas de las cuales podrían duplicar su tamaño en los próximos decenios– debería manejarse para crear zonas urbanas mucho más eficientes en carbono que muchas de las ciudades maduras actuales.

Las estructuras monocéntricas y las altas densidades de población tienden a reducir la longitud y el número de los viajes motorizados.^c Las ciudades compactas utilizan menos energía para el transporte, consumen menos tierra para vivienda y usan menos energía para calefacción. En varios estudios se ha encontrado que la alta densidad de población se correlacio-

na negativamente con las emisiones de carbono.^d En el nivel nacional, Suecia y Japón han utilizado incentivos y regulaciones para reducir mucho la intensidad de las emisiones de sus economías. En el nivel urbano, puede ayudar a hacer lo mismo hacer énfasis en la densidad y elecciones inteligentes que reduzcan la distancia, lo que requiere políticas de uso de la tierra que favorezcan la compactación, y políticas de transporte que orienten la forma urbana y provean un tránsito público conveniente y eficiente.^e

Atlanta y Barcelona ilustran escenarios alternativos de crecimiento urbano. Tenían población similar, 2,5 millones y 2,8 millones, respectivamente, pero Atlanta tenía una densidad de seis habitantes por hectárea en 1990 y Barcelona de 176.^f En Atlanta, la mayor distancia posible entre dos puntos dentro del área construida era de 137 kilómetros y en Barcelona de sólo 37. La emisión per cápita de CO₂ era de 400 toneladas métricas en Atlanta y de 38 en Barcelona.^g La red del metro de Atlanta es de 74 kilómetros de largo, pero sólo el

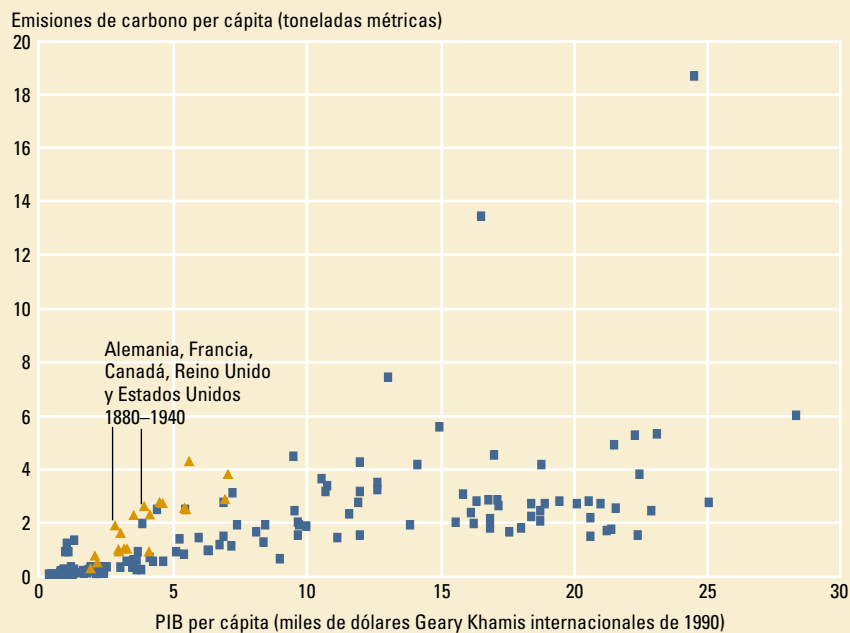
4% de su población está a 800 metros o menos de una estación del metro. La red del metro de Barcelona tiene 99 kilómetros y el 60% de su población vive a 600 metros o menos de una estación del metro. Sólo el 4,5% de los viajes se hace por transporte masivo en Atlanta, una fracción del 30% en Barcelona. Para que Atlanta alcance la accesibilidad al metro que tiene Barcelona necesitaría construir 3.400 kilómetros adicionales de rieles de metro y unas 2.800 nuevas estaciones. Esto permitiría que el metro de Atlanta transportara la misma cantidad de personas que transporta Barcelona con 99 kilómetros de rieles y 136 estaciones.

La densidad representa la diferencia.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Marland, Boden y Andres, 2007. b. Banco Mundial, 2002, gráfico 2.1; Lanne y Liski, 2003, gráficos 1, 4 y 5; y datos de los países en desarrollo tomados de http://cdiac.esd.ornl.gov/ftp/ndp030/nation.1751_2004.ems. c. Bento y otros, 2003. d. Scholz, 2006; Vance y Hedel, 2006; Golob y Brownstone, 2005; Ingram, 1997; International Union of Public Transport. e. Bento y otros, 2003; Scholz, 2006; Vance y Hedel, 2006; Golob y Brownstone, 2005; f. Bertaud, 2004. g. Kenworthy, 2005.

Los países pueden variar su trayectoria de energía



Fuentes: Los datos mundiales de emisiones de carbono se pueden hallar en Oak Ridge National Laboratory, US Department of Energy, en http://cdiac.esd.ornl.gov/ftp/ndp030/nation.1751_2004; Lanne y Liski, 2003.

social y económica dentro de los límites de una ciudad, en forma más notoria, los tugurios. La enseñanza de la experiencia es que los esfuerzos espacialmente dirigidos tuvieron éxito cuando se aplicaron donde los mercados de tierra y laboral funcionan razonablemente bien, los servicios sociales básicos son ampliamente accesibles y una infraestructura conectiva une el centro de la ciudad con su periferia.

Las instituciones y la infraestructura constituyen prerrequisitos para el éxito de las intervenciones. Los programas exitosos de integración de tugurios se han construido sobre el fundamento de políticas espacialmente ocultas y conectivas. Esta integración incluyó el establecimiento de instituciones para regir efectivamente el funcionamiento del mercado de vivienda, una provisión espacialmente oculta de servicios sociales y básicos a todos los asentamientos e inversiones en infraestructura de transporte, para conectar las zonas de vivienda recién creadas.

El despeje de los tugurios requiere una base legislativa para facultar a las autoridades locales a emprender acción y a las instituciones para facilitar una conversión ordenada del uso de la tierra de la agricultura a las residencias y otros propósitos. Al mismo tiempo, el desarrollo suburbano se hace factible mediante la prestación de servicios básicos y sociales junto con mejoras en curso en la conectividad del transporte entre ciudades y sus suburbios y los condados circundantes.

En Londres, el clamor social por las espantosas condiciones de los tugurios victorianos proporcionó el impulso para el despeje de los tugurios y su mejoramiento, pero los esfuerzos estuvieron precedidos de medidas para mejorar los mercados de vivienda y los sistemas de transporte. La Housing of the Working Classes Act (Ley de Vivienda de la Clase Trabajadora) de 1890 le otorgó a las autoridades locales el poder de construir viviendas para la clase trabajadora y despejar zonas de vivienda no adecuadas. Una enmienda otorgó a las autoridades locales poderes para retener las viviendas construidas bajo esquemas de limpieza de tugurios, allanando el camino para planes futuros de vivienda pública. El mejoramiento del transporte formó parte de la solución, según fue evidente por las conferencias sobre la materia en 1901: “Mejores medios de locomoción como primer paso hacia la solución de las dificultades de vivienda de Londres”. Las conferencias pasaron una resolución sobre que “un sistema completo de transporte con origen en los centros urbanos, que sea barato, es un primer paso para atender el problema de la vivienda”.⁴⁰ Los londinenses obviamente comprendieron que las políticas

conectivas tienen que venir antes de las intervenciones dirigidas.

De hecho, el vínculo entre las mejoras en la infraestructura espacialmente conectiva de transporte y la solución del problema de los tugurios de Londres fue claro en el tratamiento de las políticas de ese tiempo. En 1890, el Cheap Trains for London Workers Hill (Proyecto de Trenes Económicos para los Trabajadores de Londres) propuso extender la provisión y la mayor regulación de las tarifas sobre los “trenes para trabajadores”. Las empresas privadas de ferrocarril ya estaban obligadas por la ley a introducir estos trenes en 1883, para proveer un medio económico de transporte a los trabajadores que vivían en los suburbios, pero trabajaban en el centro de Londres. Al disminuir el costo del transporte pudieron desarrollarse los suburbios, descongestionando las zonas centrales de Londres.

Así mismo, a finales del siglo XIX y principios del XX, los gobiernos de Norteamérica y Europa occidental implementaron el despeje de tugurios y el reacondicionamiento de viviendas en gran escala. Se compensó a los propietarios de las tierras y la tierra despejada se vendió para su nuevo desarrollo. Estos programas no habrían tenido éxito sin una expansión rápida de la infraestructura de transporte. Los nuevos sistemas de transporte ayudaron a “abrir” los alrededores, o suburbios, de las ciudades, haciendo que la vivienda de la periferia fuese atractiva para los desarrolladores de bienes raíces y para los trabajadores urbanos. La huida resultante hacia los suburbios fue también tanto una causa como una consecuencia de la reubicación de muchas industrias en la periferia, y coincidió con la expansión de los servicios sociales básicos y las facilidades recreativas.

Las políticas para integrar los tugurios a las ciudades funcionaron donde las instituciones y la infraestructura fueron adecuadas. Después de la Segunda Guerra Mundial, Suecia se urbanizó rápidamente y la población de Estocolmo creció velozmente, de 741.000 habitantes en 1950, a 1,39 millones en 1980.⁴¹ La vivienda en Estocolmo era inadecuada y se encontraba demantelada, mientras los arriendos eran altos en relación con la mayoría de las demás ciudades de Europa.⁴² Entonces el gobierno reaccionó formando la Royal Housing Commission en 1945. Se formuló un plan para demoler los tugurios en Estocolmo y otras ciudades y reubicar a los habitantes desplazados de los tugurios en apartamentos públicos de alquiler en edificios de altura bien diseñados en la periferia, de la ciudad. La primera generación de edificios residenciales altos se integró con la provisión de colegios, clínicas de salud y facilidades de

recreación y comercio, como también con centros de servicios. La conectividad espacial al centro de la ciudad se aseguró por medio de un fácil acceso al transporte.⁴³

Las autoridades suecas modernizaron en forma continua las condiciones de vida urbana a través de los años sesenta y setenta. Con el Million Homes Programme (Programa de un Millón de Viviendas) el gobierno se propuso terminar con la sordidez del interior de la ciudad y el hacinamiento construyendo 100.000 nuevas viviendas por año entre 1965 y 1974, añadiendo un tercio a la oferta agregada de vivienda de 3 millones de unidades.⁴⁴ Los nuevos asentamientos contaban con servicios básicos, incluyendo colegios y clínicas y se unieron a los centros urbanos de empleo mediante sistemas de tráfico bien planeados.⁴⁵

De Estados Unidos provienen enseñanzas similares. Para finales del siglo diecinueve, los filántropos norteamericanos despertado la conciencia sobre las difíciles condiciones de vida de los habitantes de los tugurios y urgieron regulaciones para asegurar normas mínimas en la construcción de nuevas viviendas.⁴⁶ Pero solo hasta la década de 1930 fue activo el gobierno en la provisión de vivienda.⁴⁷ Después de la Gran Depresión, se estableció la United States Housing Authority por medio de la Wagner-Steagall Housing Act (Ley Wagner-Steagall de Vivienda) de 1937, que permitió préstamos subsidiados a las autoridades locales de vivienda para el despeje de zonas desmanteladas y construir viviendas de reemplazo. Un marco legal adecuado otorgó facultades a las autoridades nacionales y estatales, organizaciones de la sociedad civil y desarrolladores privados para tratar en forma concertada los tugurios. Buenos sistemas de transporte público intraurbano conectaron los nuevos desarrollos de vivienda a la economía local de la ciudad. Al mejorar aún más la infraestructura, en particular después de la sanción de la Housing and Urban Development Act (Ley de Vivienda y Desarrollo Urbano) de 1965, los residentes más prósperos abandonaron los centros de las ciudades a favor de los suburbios.⁴⁸

Una mejor infraestructura conectiva es un prerrequisito para aplicar políticas dirigidas hacia la vivienda en tugurios, lo que toma tiempo, pero tanto Hong Kong, China, como Singapur muestran que puede hacerse en décadas y no en siglos. Independientemente de las diferencias en velocidad, la secuencia de las políticas parece ser la misma: las políticas dirigidas a integrar los suburbios no pueden ir antes de la aplicación de políticas geográficamente ocultas y conectivas (ver recuadro 7.7).

Las intervenciones dirigidas pueden tener que esperar hasta que hayan mejorado las instituciones y la infraestructura. La experiencia de los países desarrollados sigue siendo importante hoy y Costa Rica, Sudáfrica y Singapur muestran porqué.

Durante los años ochenta, la combinación de un rápido crecimiento de la población *in situ*, la migración y la entrada de refugiados de países vecinos afectados por guerras empeoró aún más la ya aguda escasez de vivienda urbana de Costa Rica, lo que condujo a la creación de un Sistema Nacional de Financiación de Vivienda en 1986. El propósito fue proveer subsidios a familias de bajos ingresos para adquisición o construcción

Recuadro 7.7 *Acelerar, pero de todas formas en secuencia: integración espacial en el Hong Kong, China– del siglo veinte*

Antes de la Segunda Guerra Mundial, Hong Kong, China desarrolló su estructura administrativa y el marco legislativo para regir los mercados de la tierra. En 1935, una conciencia creciente sobre las pobres condiciones de vida en los tugurios urbanos condujo a la formación de la Housing Commission, que fue seguida por la Town Planning Ordinance de 1939, la cual estableció la Town Planning Board (Junta de Planeación de Vivienda).

No obstante la implementación propiamente dicha de la ordenanza y la planeación de la ciudad en Hong Kong, China, debieron esperar la sanción de la Town Planning Regulation en 1954. Fue sólo después del famoso incendio Shek Kip Mei en 1953 que los esfuerzos para desarrollar programas públicos de vivienda entraron en plena operación. En 1965 se formó el Working Party on Slum Clearance (Partido de Trabajo para Despeje de Tugurios). Fueron necesarios más de 30 años para que Hong Kong, China (una ciudad que siempre está de prisa) empezara efectivamente a tratar el problema mediante intervenciones dirigidas espacialmente. Tuvo primero que desarrollar y fortalecer instituciones espacialmente ocultas para regir la operación de los mercados de tierra y vivienda y la infraestructura conectiva para mejorar el uso de la tierra.

La primera estrategia de uso de la tierra y el plan de zonificación –los “Colony Outline Plan y Outline Zoning Plans” (Plan de Diseño Preliminar de la Colonia y Planes de Diseño Preliminar

de Zonificación)– sólo se formularon en 1963. Las instituciones espacialmente ocultas hubieron de adaptarse con el tiempo al desarrollarse la ciudad y progresar la urbanización. La Ordenanza de 1939 fue enmendada en 1958, 1969 y 1974.^a Habiendo establecido el marco de planeación necesario, Hong Kong, China estuvo mejor capacitada para poner en práctica políticas espacialmente conectivas en los años setenta. Estas políticas fueron una respuesta necesaria a la duplicación de los registros de autos en un decenio y al aumento simultáneo en la congestión producto del rápido crecimiento económico de la ciudad del alrededor del 10% por año.

Las instituciones y la infraestructura fueron de la mano. Con leyes de planeación efectiva vigentes, el gobierno pudo introducir la Temporary Restriction of Building Development Ordinance (Ordenanza sobre Restricción Temporal de Desarrollo de la Construcción) de 1973 en las zonas de Pok Fu Lam y de niveles medios de Hong Kong, China. Esto a su vez allanó el camino para la construcción del Mass Transit Railway, modificando las restricciones de altura de edificios en la zona alrededor del aeropuerto Kai Tak y acelerando la descongestión de la sobrecargada red de transporte.

El resultado es que ahora la ciudad ocupa uno de los cinco primeros lugares en eficiencia de infraestructura y los tugurios han desaparecido.^b

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Bristow, 1984. b. Cullinane, 2002.

de vivienda. Las familias podían complementar los fondos que recibían con préstamos de entidades privadas, inclusive bancos comerciales, entidades de ahorro y préstamo y cooperativas. Las familias con salario mínimo tenían derecho al subsidio completo y las que ganaban más de cuatro veces el mínimo a subsidios y préstamos más pequeños en condiciones cercanas a las del mercado.⁴⁹

El subsidio de vivienda de Costa Rica tuvo éxito porque existían las necesarias instituciones espacialmente ocultas y la infraestructura espacialmente conectiva para facilitar sus intervenciones dirigidas. Ya desde 1869, el gobierno había decretado que la educación primaria era un derecho universal básico. La Constitución de 1949 garantizaba también el acceso libre a la educación secundaria. El gobierno de Costa Rica invierte más del 20% de su presupuesto en educación cada año, y el país tiene un índice de alfabetización del 95% que lo atestigua. Las inversiones similares en el sistema público de medicina redujeron las tasas de mortalidad infantil, con una expectativa promedio de vida al nacer de 79 años.⁵⁰ Aunque los ingresos son mucho más altos en las regiones centrales de Costa Rica, los indicadores sociales son similares en todo el país.⁵¹

Costa Rica cuenta con instituciones en buen funcionamiento que rigen el mercado de la tierra, y está vigente un sistema de registro de propiedad efectivo. De hecho, más del 80% de los propietarios tiene títulos registrados y existe un alto grado de seguridad legal.⁵² La ciudad capital, San José, está unida a las mayores ciudades provinciales por medio de un sistema de buses eficiente y económico y empresas privadas de buses conectan a San José con sus suburbios.

En muchas formas, Costa Rica es un modelo para otros países en desarrollo. La experiencia de Sudáfrica es más moderada. Cuando el primer gobierno después del *apartheid* llegó al poder, en 1994, encontró una crisis de vivienda, con un déficit estimado de 1,5 millones de unidades y un requerimiento adicional de 170.000 unidades nuevas por año. Cerca del 18% de las familias vivían en tugurios.⁵³ La nueva política de vivienda que surgió a partir de negociaciones multipartitas se implementó a través de la Housing Act de 1997, que ofrecía subsidios relativos a la vivienda a tantas personas como fuese posible para alquiler, compra, construcción y mejoramiento de vivienda.

Pero las instituciones requeridas y la infraestructura conectiva aún no estaban en función. En forma simultánea se introdujo una variedad de reformas, tales como cambios a los límites de los gobiernos regionales, mecanismos de apoyo financiero y legislación relativa a la vivienda.

De hecho, la Housing Act derogó, incorporó o enmendó 35 piezas separadas de legislación.⁵⁴ La primera ola de desarrollo de vivienda de bajo costo, en la periferia de las ciudades principales, careció de servicios básicos y enlaces de transporte a los centros de las ciudades y de trabajo. Estos desarrollos no mitigaron las divisiones intraurbanas, pero los cambios recientes en la política son alentadores. El programa nacional de vivienda Breaking New Ground se ha enfocado a integrar comunidades mediante mejoras en el acceso al transporte público, y a los servicios básicos sociales y comerciales.⁵⁵

El mejoramiento de las instituciones y la infraestructura y las intervenciones al mismo tiempo es una orden prioritaria para cualquier gobierno, pero Singapur muestra que puede lograrse (ver recuadro 7.8). Quizá siendo el ejemplo más exitoso de cómo pueden erradicarse los tugurios, hasta cierto punto Singapur es una anomalía, pues es uno de los pocos países que han implementado los tres conjuntos de políticas en forma simultánea. Singapur tuvo éxito porque tuvo un crecimiento económico excepcionalmente rápido y un gobierno centrado en el poder desde 1965. El hecho de ser una ciudad estado ayudó en gran parte proporcionando indirectamente una enseñanza general: la urbanización exitosa necesita acción coordinada en todos los ámbitos del gobierno.

La mayoría de los países no podrán replicar los esfuerzos de Singapur, pues alinear las prioridades con los esfuerzos de los gobiernos central, estatal y municipal es difícil para cualquier país que no sea ciudad estado. Más probablemente tendrán que tener secuencia en sus esfuerzos de políticas según la ruta seguida por Costa Rica y países de desarrollo más temprano como Gran Bretaña, Suecia y Estados Unidos. Sudáfrica muestra las dificultades de intentar poner en práctica los tres conjuntos de políticas en forma simultánea.

“Una I por cada D”. Un instrumento de política por cada dimensión del reto de la urbanización

La secuencia de políticas corresponde a los distintos niveles de la urbanización. La urbanización incipiente requiere principalmente la aplicación de políticas espacialmente ocultas. La intermedia requiere la adición de políticas espacialmente conectivas y la avanzada requiere de ambas más los esfuerzos espacialmente dirigidos. Así, el éxito de la nueva política se predica sobre la implementación exitosa de las que se han introducido antes de ella.

Para un país predominantemente rural cuya proporción urbana es de menos de un cuarto

aproximadamente, el portafolio de lugares se enfrenta con lo que podría denominarse un reto unidimensional, el de facilitar la densidad (ver cuadro 7.1). No es obvio dónde aumentará primero la densidad, y es mejor que los gobiernos permitan el despliegue de las fuerzas del mercado. La *neutralidad* entre los lugares es la regla y su estrategia de urbanización debería consistir principalmente en instituciones espacialmente ocultas. Incluyen la prestación de servicios básicos y sociales, el establecimiento de instituciones de mercado y ley y orden, la seguridad de los derechos de propiedad, la operación eficiente del mercado de la tierra y políticas macroeconómicas responsables. Las regulaciones deben ser lo bastante versátiles para facilitar la conversión del uso eficiente de la tierra y las normas de construcción deben poder implantarse sin ser demasiado restrictivas. Ésta es una orden prioritaria para todos los gobiernos en los países de niveles de ingreso bajo con los cuales se asocian las bajas tasas de urbanización, y no deberían hacerlo más difícil intentando políticas espacialmente explícitas.

Para un país con un proceso rápido de urbanización con proporción urbana entre uno y tres cuartos, administrar su portafolio de lugares es principalmente un reto bidimensional: construir densidad y reducir la distancia a la densidad. Un reto bidimensional requiere una respuesta de dos puntas: continuar la tarea de construir instituciones espacialmente ocultas e invertir en infraestructura espacialmente conectiva para compensar la congestión que de otra manera podría contrarrestar las ganancias en *eficiencia* de las “economías de ubicación” (ver capítulo 4).

Para un país con alta urbanización, con una proporción de más del 75%, la urbanización debe hacer énfasis en la *habitabilidad*, la creatividad y la integración social urbana, la realización de “economías de urbanización”. Estos países encuentran un reto tridimensional: construir densidad, reducir la distancia y disminuir las divisiones. Sin duda, estos países tienen una geografía económica variada: su portafolio de lugares consiste en unas pocas zonas unidimensionales, una buena proporción se enfrenta a retos bidimensionales y algunas a tridimensionales. Las políticas espacialmente ocultas y conectivas continúan para facilitar economías de aglomeración, pero ahora son también prerrequisitos para que las intervenciones exitosas reduzcan las divisiones dentro de las ciudades.

El marco en acción

Las zonas de baja densidad deberían construir densidad económica mediante transforma-

Recuadro 7.8 *Singapur: de tugurios a ciudad mundial*

En el momento de la independencia en 1965, el 70% de las familias de Singapur vivía en condiciones del peor hacinamiento y la tercera parte de la gente se acucillaba en las márgenes de la ciudad. El desempleo era en término medio un 14%, el PIB per cápita era de menos de US\$2.700 y la mitad de la población era analfabeta. Las tasas decrecientes de mortalidad y la migración de la península malaya implicaron un crecimiento rápido de la población, aumentando aún más la presión tanto en la vivienda como en el empleo: eran necesarias 600.000 unidades adicionales de vivienda y la oferta privada era inferior a las 60.000. Un visitante contemporáneo del país hizo el siguiente recuento de ese tiempo:^a

Los pasos peatonales encubiertos están usualmente invadidos por puestos de vendedores ambulantes y baratijas. La ropa lavada cuelga de pértigas salidas de las ventanas arriba, exactamente como en el viejo Shanghai. Estamos en Singapur, a principios de los años setenta. Todos fuimos devastados en ese tiempo, los que no vivimos allí. Desde 1871 hasta 1931, la población china de la ciudad aumentó de 100.000 a 500.000 habitantes. En 1960, se estimaba que más de 500.000 chinos vivían en condiciones parecidas a las de los tugurios, bajo techo. Con una sola cocina y un baño, las viviendas se diseñaron para dos familias extendidas, a lo sumo, pero después de un particionamiento extenso muchos de ellos albergaban hasta 50 personas.

Hoy, menos de 40 años después, los tugurios de Singapur desaparecieron y en su lugar se encuentra una de las ciudades más limpias y acogedoras del mundo. ¿Cuáles son los secretos? Primero, las reformas institucionales hicieron que el gobierno fuera cono-

cido por su responsabilidad. Luego, el gobierno se convirtió en un proveedor importante de infraestructura y servicios. La escasez de tierra hizo de la buena planeación un imperativo. Se produjeron planes a varios años, se implementaron y se actualizaron. Por último, la autoridad de vivienda (HDB) recibió la orden de emprender un programa masivo de despeje de tugurios, construcción de vivienda y renovación urbana. La vivienda pública ha formado parte integral de todos los planes de desarrollo. En la cumbre del programa, la HDB construía un nuevo apartamento cada 8 minutos. El 86% de la población de Singapur vive ahora en unidades construidas por el sector público y la mayor parte de las personas posee su propio apartamento, estimuladas por fondos especiales de vivienda del Employees Provident Fund (Fondo de Provisión de Empleados), un plan de retiro obligatorio. Se hizo disponible la tierra con servicios y mediante la Land Amalgamation Act (Ley de Fusión de Tierras) el gobierno adquirió casi una tercera parte de la tierra de la ciudad. Los habitantes de los tugurios fueron reubicados en viviendas públicas.

Para una ciudad estado en una región pobre, no es exagerado asegurar que la urbanización eficaz fue la responsable de las tasas de crecimiento promedio de 8% anual durante los años setenta y ochenta. Se requirió una combinación de instituciones de mercado y prestación de servicios sociales, inversión estratégica en infraestructura y vivienda mejorada para los habitantes de los tugurios.

Fuentes: Yuen, 2004; Yusuf y Nabeshima, 2006. a. Cockrem, 2007.

ciones rural-urbanas y uniones más fuertes entre aldeas y pueblos. Las zonas de proceso de urbanización rápido deberían asegurar que las ganancias en productividad de la densidad económica no se contrarresten con los costos de congestión. Las zonas muy urbanizadas deberían enfocarse en la habitabilidad, promoviendo la integración social y las ganancias de la concentración económica. Las prioridades en el ámbito nacional corresponden al predominio de uno o más de estos tipos de zonas.

Cuadro 7.1 Un instrumento por dimensión. Un marco simple para políticas de urbanización

	Zona		
	Urbanización incipiente	Urbanización intermedia	Urbanización avanzada
Proporción urbana	Menos de 25%	Alrededor de 50%	Más de 75%
Ejemplos	Kampong Speu, Camboya; Lindi, Tanzania	Chengdu, China; Hyderabad, India	El Gran Cairo, República Árabe de Egipto; Río de Janeiro, Brasil
Dimensiones de reto de políticas	1-D: Construir densidad	2-D: Construir densidad, reducir distancia	3-D: Construir densidad, reducir distancia, eliminar división
Instrumentos para la integración			
Instituciones	Derechos de tierra, educación básica, salud, y agua potable y saneamiento	Regulaciones de uso de la tierra; provisión universal de servicios básicos y sociales	Regulaciones de uso de la tierra y tributación; provisión universal de servicios básicos y sociales
Infraestructura		Infraestructura de transporte	Infraestructura de transporte, administración de la demanda
Intervenciones			Desarrollo de zonas de tugurios; programas dirigidos para reducir el crimen y la degradación ambiental

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Urbanizadores incipientes (zonas unidimensionales): instituciones para transformaciones rural-urbanas más eficientes

Los países de reciente desarrollo muestran que el éxito no requiere políticas explícitamente espaciales para establecer el fundamento de una urbanización exitosa. Para las zonas de urbanización incipiente, las prioridades políticas continúan siendo la prestación de servicios sociales básicos y el mejoramiento del mercado de la tierra.

Énfasis en los servicios sociales. En 1960, la República de Corea tenía un PIB per cápita aproximadamente equivalente al de Benín, Camboya o Tayikistán y desde entonces se ha transformado en un país industrial avanzado.⁵⁶ En consistencia con los hechos estilizados del primer capítulo, la transformación sectorial de la República de Corea se ha visto acompañada de una transformación espacial igualmente radical. En 1960, cerca del 75% de los habitantes de Corea vivía en zonas rurales; en 1990, el país era 75% urbano y hoy la proporción urbana de la población sobrepasa el 80%.⁵⁷

Las instituciones para asegurar la disponibilidad universal de los servicios sociales básicos ayudaron a la nación a fijar los fundamentos de una urbanización rápida y exitosa. En 1960, la proporción de la población general de personas de 15 años de edad o más sin escolaridad era del 35% y, en 1980, cuando entró a la etapa de urbanización intermedia, la proporción había bajado a menos de 15%. En 2000, unos años después de haber entrado en la etapa avanzada, la proporción era de menos del 5%. Los años de escolaridad del integrante promedio de la fuerza

laboral aumentaron de cinco en 1960 a nueve en 1980, aumentando a más de 12 en 2000.⁵⁸ Una historia similar se desarrolló para los servicios relativos a la salud. En 1980, sólo el 4% de los niños estaba vacunado contra sarampión y en 1989 lo estaba el 95%. En 2000, sólo uno de cada 100 niños no estaba vacunado.

A la par de la provisión de educación universal y servicios de salud se ha tenido una flexibilidad nacional en la conversión del uso de la tierra.⁵⁹ En particular, el gobierno de la República de Corea ha estado dispuesto a convertir tierras agrícolas para propósitos industriales. El gobierno central estimuló también a los gobiernos locales para promover la conversión de tierras agrícolas por medio de la formación de complejos industriales locales más pequeños.

Aunque algunas zonas se han rezagado inevitablemente en el proceso de urbanización de la República de Corea, ninguna ha quedado desfavorecida. Considérese el caso del condado de Eumseong, una zona principalmente rural en la provincia de Chungcheongbukdo (ver mapa 7.1). Al industrializarse y urbanizarse la República de Corea, el condado experimentó un emigración continua. En 1968, la población superaba los 120.000 habitantes, pero en 1990 había caído a menos de 75.000. Sin embargo, aun cuando las personas de Eumseong veían que sus vecinos se mudaban más cerca de las principales ciudades, recibieron mejores servicios de educación y salud y mejoraron las calles y el saneamiento. Entre 1969 y 1990, se triplicó el número de maestros de enseñanza media y alta en el condado de Eumseong, de 1.000 a unos 3.000. El número de hospitales por cada millón de habitantes en la provincia

de Chungcheongbukdo se duplicó entre 1980 y 1990, de 400 a 800, mientras la cobertura de suministro de agua potable aumentó de menos de 30% a casi 60%. La gente se fue de Eumseong, pero el gobierno coreano no abandonó el condado; en cambio, continuó teniendo interés en la prestación universal de servicios básicos y sociales.

La República de Corea no es la única economía de éxito que aporta evidencia del marco de acción. En los dos últimos decenios, China ha venido gradualmente colocando las instituciones para mejorar sus procesos de urbanización. Se ha creado un mercado de la tierra urbana, y se han emitido regulaciones que normalizan la asignación de derechos de uso de la tierra.⁶⁰ En los años ochenta, la Ley de Planeación Urbana aspiró a controlar el tamaño de las grandes ciudades, pero el décimo Plan Quinquenal (2001-05) eligió en cambio hacer énfasis en el desarrollo sinérgico de las ciudades grandes, medianas y pequeñas de China. El sistema de registro familiar, que por años había impuesto restricciones a los emigrantes rurales que buscaban trasladarse a las zonas urbanas, se ha reformado, y el undécimo Plan Quinquenal (2006-10) aspira a fortalecer aún más las instituciones del mercado de la tierra.

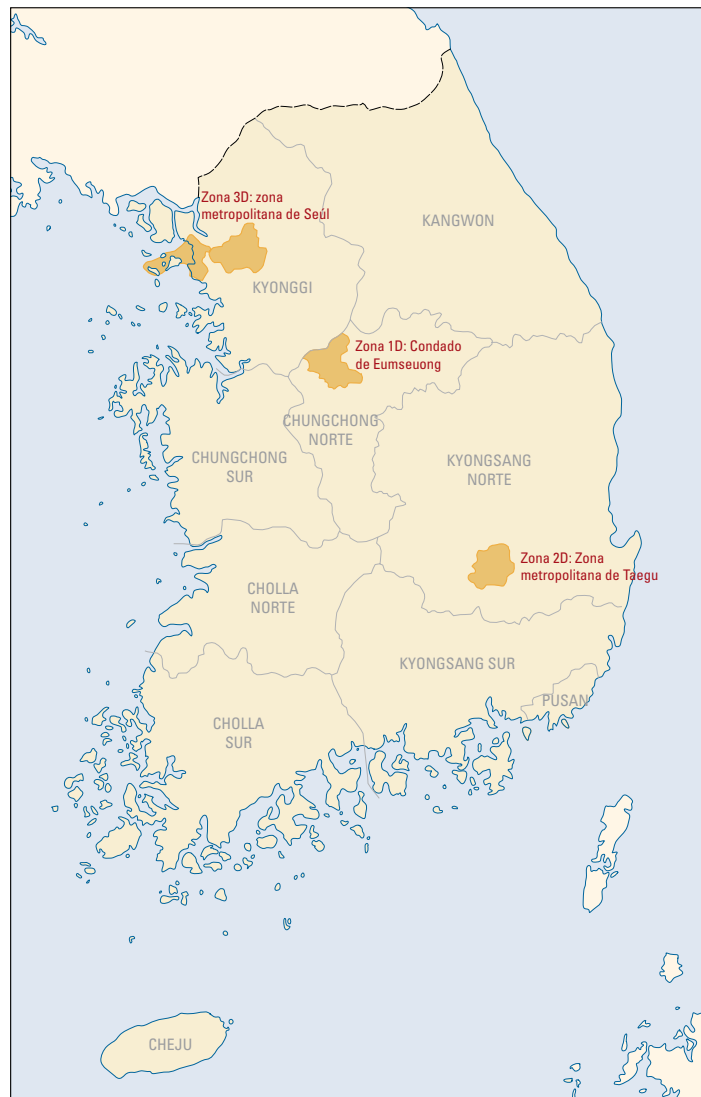
Contra este telón de fondo las perspectivas de urbanización de las zonas unidimensionales de China han mejorado. Tómese como ejemplo la provincia de Guizhou. Situada en el suroeste de China, y con casi 40 millones de habitantes, Guizhou está muy retrasada con respecto a las provincias del litoral (ver mapa 7.2). Su PIB per cápita en 2005 fue sólo el 34% del promedio de China,⁶¹ con casi el 75% de su población clasificada como rural. El reto al que se enfrenta Guizhou es el de construir densidad para permitir las economías de aglomeración. Su undécimo Plan Quinquenal (2006-10) aspira a conseguir una proporción urbana del 35%, centrándose en la ciudad más grande de la zona, Guiyang. Con las mejoras en las instituciones espacialmente ocultas en China, esto parece ser más realista de lo que habría parecido hace dos décadas.

Definir y hacer cumplir los derechos de la tierra. La provincia de Kampong Speu, en Camboya, unos 100 kilómetros al suroeste de Phnom Penh, cubre unos 7.000 kilómetros cuadrados, tiene unos 700.000 habitantes y es 10% urbana. Unos pocos pueblos de mercado atienden sus comunas agrícolas de Mohasaing, Ou, Traeng Trayeung y otras. Muchas aldeas se benefician del registro de tierras y la titulación que empezó en 2000. Los objetivos son fortalecer la seguridad y los mercados de tenencia de la tierra, formular políticas para la administración y el manejo de la tierra, desarrollar

mecanismos para la resolución de disputas y establecer un sistema nacional de registro de tierras. Los resultados son mayor seguridad de la tenencia –ocasionando transacciones más fáciles, mayores valores de la tierra y más inversiones en ella– y mayor movilidad hacia las zonas urbanas.

Kampong Speu ilustra los problemas críticos para las zonas de urbanización incipiente. Las políticas espacialmente ocultas para estimular la integración rural-urbana deberían ser el motivo principal de la estrategia de un gobierno: mejorar los mercados de la tierra y los derechos de propiedad, los servicios sociales rurales y urbanos y estimular la gobernabilidad incluyente en los pueblos y las ciudades pequeñas (en el

Mapa 7.1 República de Corea. Tres zonas en diferentes etapas de urbanización



Fuente: Equipo del IDM 2009.

Mapa 7.2 China. Tres zonas en diferentes etapas de urbanización



Fuente: Equipo del IDM 2009.

recuadro 7.9 se discute la importancia de la titulación de la tierra en Camboya y Vietnam).

La tenencia segura promueve una mayor inversión en tierra y vivienda y mejora el acceso al crédito. China, Paquistán y Vietnam confirman su importancia para la inversión en las zonas de baja densidad. Los agricultores utilizan más trabajo e insumos en lotes propios que en tierras arrendadas y utilizan también la tierra como garantía para nuevas actividades y se benefician de los incrementos de los precios de la tierra. En India, los precios para la tierra con título son en promedio 15% más altos que para la no titulada. En Filipinas, la vivienda segura cuesta un 58% más que la vivienda sin título y en Yakarta un 73% más.⁶²

A pesar de estas ventajas obvias, más del 50% de la población de la periferia urbana en

África y más del 40% en Asia vive con tenencia informal. En muchos países, la mejora en la tenencia de la tierra (y su registro) la obstaculizan los arreglos políticos y convencionales sobre tenencia. En África, donde las instituciones convencionales cubren entre el 90% y el 98% de la tierra, las políticas para formalizar su tenencia deben empezar con sistemas convencionales y agregar en forma gradual características modernas de registro. Una vez se obtienen los derechos reconocidos por la comunidad en Benín, Ghana, Mozambique y Namibia, los individuos pueden solicitar certificación de la tierra y su registro completo, y ambos pueden utilizarse para obtener crédito.

Mejorar la administración de la tierra. Asia central y Europa oriental tienen la experiencia más sistemática en el tratamiento de la administración de la tierra, desde los países de Europa central con viejas tradiciones de mercado de tierras hasta los de Asia central, donde no existían mercados de la tierra. Durante la transición de economía planeada a de mercado, los países intentaron restablecer la equidad en los derechos de la tierra y la propiedad, intensificar los mercados de la tierra y de capital y mejorar las funciones públicas, tales como impuesto sobre la tierra, planeación y administración de activos. Ahora tienen que mejorar los mecanismos para habilitar los registros, valoraciones y transacciones (ver recuadro 7.10).

Instituir mecanismos para regir el uso y la conversión de la tierra puede ser difícil. Algunas naciones temen que la conversión de la tierra perjudique la producción de granos y la seguridad de la alimentación (China y la República Árabe de Egipto). Muchos otros se ven restringidos por formas tradicionales de tenencia de la tierra, tales como los sistemas comunales en África y los ejidos en México. En casos de títulos de propiedad que no están claros, la conversión del uso de la tierra tiende a beneficiar al Estado y a los desarrolladores, a costa de los agricultores o familias rurales que tradicionalmente mantenían o cultivaban la tierra.

En México, el sistema de tierra comunal tradicional ha evolucionado para habilitar las transacciones de tierras. Después de la revolución de 1917, México distribuyó más de 100 millones de hectáreas, es decir, el 50% de su tierra arable, de grandes haciendas a ejidos, comunidades rurales organizadas según las estructuras sociales indígenas precoloniales. Pero la redistribución socavó los derechos de propiedad y el requisito de que la tierra se utilizara para el cultivo propio imposibilitó los mercados de arriendo.

En 1991, el sistema dio más libertad a los ejidos para vender y arrendar la tierra. De 150.000

Recuadro 7.9 Titular la tierra para una transformación rural-urbana sostenible

“Recibos de solicitud” en Camboya

En Camboya, se formaliza la propiedad de la tierra mediante la distribución de títulos de tierra, con beneficios inmediatos en mayor productividad y valores de la tierra.^a Aunque los tribunales y otras instituciones formales para resolver los conflictos sobre tierras son lentos, los documentos formales de los derechos sobre la tierra son respetados en la mayoría de las comunidades rurales. Si los poseedores tienen un título formal de un lote de tierra en disputa, su posición es considerablemente fuerte, aun si el conflicto se resuelve a través de medios informales.

En 1989, el uso individual de la tierra en agricultura se codificó por ley.^b Se estimuló a los residentes rurales a presentar solicitudes de certificados de propiedad de tierras y se recibieron solicitudes por 4 millones de lotes. Debido a la limitada capacidad administrativa y al alcance del gobierno, sólo se entregaron aproximadamente medio millón de títulos,^c pero las personas que solicitaron recibieron un “recibo de solicitud”, y este documento a menudo funcionó como título formal.^d

Este punto de vista tuvo el respaldo de la Ley de Tierras de 1992, que ordenaba que un recibo de solicitud constituía un reclamo válido por un lote. En 2004, el gobierno inició un programa integral de manejo y administración de la tierra y uno de sus componentes centrales incluye un esquema de titulación sistemático. A finales de 2005, se habían registrado en este programa unos 457.000 lotes y se habían expedido unos 166.000 títulos.^e

“Libros rojos” en Vietnam

En 1981, Vietnam se cambió a un sistema semejante al “sistema de responsabilidad familiar” de China, en el que los usuarios de la tierra tienen derecho a mantener un excedente de producción por encima de una cuota estipulada. En 1988, se transfirieron algunos derechos de propiedad individual de tierra agrícola a familias de agricultores. La Ley de Tierras de 1993 ordenó la entrega de certificados de uso de la tierra conocidos como “libros rojos”. Los libros rojos incluyen derechos de vender, arrendar, hipotecar y legar la tierra.

De modo que se sancionó formalmente la idea de un mercado de tierras.

Los libros rojos aumentan las actividades del mercado de la tierra y estas actividades aumentan la productividad agrícola, transfiriendo la tierra a los usuarios más productivos, reduciendo las ineficiencias.^f La liberación del mercado de la tierra fue seguida de una mayor movilidad cuando las familias venden la tierra para empezar nuevas oportunidades económicas en el sector laboral salarial.^g Así un mercado de tierra más fluido ha facilitado el cambio en curso en Vietnam de una economía predominantemente agrícola a una economía más diversificada y urbanizada. Es una gran parte de una estrategia que ha dado como resultado quizá la reducción de pobreza más impresionante de cualquier país en la historia reciente.^h

Contribución de Thomas Markussen.

a. Markussen, 2008; Banco Mundial 2003b. b. Boreak, 2000. c. Sophal, Saravi y Acharya, 2001. d. Sovannarith y otros, 2001. e. Deutsch, 2006. f. Deininger y Jin, 2003; Ravallion y Van de Walle, 2006b. g. Ravallion y Van de Walle, 2006a. h. Banco Mundial, 2003b.

hectáreas utilizadas para desarrollo urbano entre 1995 y 2000, más de dos tercios fueron de ejidos. Los ingresos de fuera de la parcela de los agricultores aumentaron un 45%. (El recuadro 7.11 presenta ejemplos promisorios.)

Urbanización intermedia (zonas bidimensionales): instituciones e infraestructura para aumentar la densidad y reducir la congestión

Las zonas de rápida urbanización esperan un flujo continuo de inmigrantes y mayor congestión. Las prioridades incluyen proveer servicios sociales para residentes rurales y urbanos, asegurar mercados de tierra fluidos e invertir en infraestructura en y alrededor de los centros en crecimiento de la ciudad.

Expandir las jurisdicciones administrativas para coordinar las inversiones en infraestructura. Entre las muchas ciudades que han absorbido coreanos rurales están Seúl y Taegu. Ambas ciudades fueron capaces inicialmente de urbanizarse contra un telón de fondo de políticas espacialmente ocultas, pero pronto empezaron a encontrarse con la congestión, lo que demandó políticas espacialmente conectivas. De hecho, la congestión de vivienda en Seúl se convirtió en un serio problema en 1960, cuando la zona pasó por la etapa intermedia

Recuadro 7.10 Mercados de la tierra en transición

En la primera fase, Europa oriental y Asia central restauraron los derechos de propiedad, privatizaron los activos de propiedad del Estado y promovieron la igualdad en la vivienda. Después reconstruyeron los sistemas de administración de la tierra para el catastro y siguió el registro. Se necesitaron registros apropiados para estimular los mercados de bienes raíces y atender la asignación y la consolidación de la tierra, la infraestructura de información, capacidad institucional y las bases de datos fueron los centros de atención. Ahora algunos están entrando a la tercera fase de recaudar impuestos a la propiedad, administrar la tierra pública y emitir permisos de construcción.

Algunas enseñanzas que se derivan del proceso anterior son:

- Reformar sistemas legales en mal funcionamiento, tales como los de América Latina, puede ser más difícil que empezar nuevamente (Kirguistán, Georgia).
- Una sola agencia debería ser la responsable tanto de los registros

como del catastro. Lo que es más eficiente, con un sistema combinado es más fácil de hacer autofinanciación.

- Se requiere un líder local, de preferencia no un topógrafo (inspector) o un abogado. Los entusiastas administradores del cambio fueron instrumentales en Moldavia y la República Checa. En la Federación Rusa, Serbia y Turquía, fueron necesarios funcionarios competentes para diseñar e implementar los nuevos sistemas. El registro sistemático no fue necesario porque buenos registros de la tierra existían antes del socialismo, y hubo pocas transacciones durante el período socialista.
- Un sistema sólido con solicitudes basadas en la Web para reducir los costos de transacción de los usuarios y las oportunidades de corrupción puede actualizarse por su propia cuenta.

Contribución de Cora Shaw y Gavin P. Adlington.

de urbanización y absorbió una gran flujo de entrada de personas del exterior, después que el país obtuvo la independencia de Japón y de zonas rurales de la República de Corea. Para contribuir a combatir este problema, se integró la zona de Gangnam, al sur del río Han, a territorio de Seúl en 1963 y se inició el Gangnam Development Program, programa que incluyó una serie de proyectos de infraestructura espacialmente conectiva en el lapso de 30 años, con varios puentes sobre el río Han y una línea circular de metro subterráneo de 54,2 kilómetros que une a Gangnam con Seúl.

La historia de Daegu es similar. Entre 1950 y 1990, su población se multiplicó casi por 6, pasando de 355.000 habitantes a cerca de 2 millones,⁶³ cuando su próspera industria de textiles atrajo a inmigrantes rurales en busca de un mejor medio de vida. La respuesta política fue integrar Daegu y su zona remota, expandiendo su zona administrativa en 1987 y nuevamente en 1995, seguida por la construcción de un sistema de metro subterráneo y extendiendo el sistema de buses de la ciudad. La ciudad experimentó también un desarrollo continuo de construcciones y la modernización de las

Recuadro 7.11 *Fortalecer las instituciones del mercado de la tierra para la integración rural-urbana*

La administración de la tierra en el margen urbana de Douala. Proyecto Mbanga-Japoma de Camerún

Mbanga-Japoma, un proyecto de desarrollo de la tierra en Douala, Camerún, proporciona tierra con servicios a precio razonable y reconcilia las prácticas de desarrollo formales y convencionales. La primera fase, cubriendo 160 hectáreas a 30 kilómetros del centro de la ciudad, empezó como una asociación de instituciones públicas, inversionistas privados formales y propietarios convencionales. La asociación desarrolla el sitio con servicios de infraestructura primaria y secundaria (vías, agua potable, saneamiento, alcantarillado, electricidad), delineando bloques de terreno de 1 a 8 hectáreas. El agente de desarrollo devuelve el 45% de la tierra a propietarios convencionales, reteniendo el 55%. Luego se subdividen los bloques y se venden, ya sea por parte del agente de desarrollo o de los propietarios convencionales. El costo final de un lote con servicios es muy inferior al provisto por el sector privado formal.

Si bien existen cuestionamientos sobre la elegibilidad para adquirir los lotes con servicios, el enfoque aporta una nueva perspectiva para las asociaciones en la administración del uso de la tierra rural-urbana en y cerca de las ciudades de África subsahariana.

Derechos secundarios de la tierra y agricultura en el Malí central

Los derechos secundarios de la tierra –incluidos los cultivos y la tenencia compartidos y el préstamo de tierras bajo la tenencia convencional– se consideran con mucha frecuencia como explotadores porque no otorgan la teneduría permanente a los usuarios. Sin embargo, en algunas circunstancias pueden beneficiar tanto a los tenedores de los derechos

secundarios como permanentes. En la aldea de Baguinéda, en el Malí central, los derechos secundarios permiten a los agricultores de pequeña escala contratar trabajadores inmigrantes a cambio de derechos temporales para cultivar lotes. El sistema está muy estructurado y se designan días específicos de la semana para los labradores y otras personas que trabajan en las tierras prestadas. La teneduría de la tierra en la aldea se rige casi exclusivamente por el sistema convencional, que controla el consejo de la aldea, y permite asignaciones de derechos secundarios. La fuerte demanda de los mercados urbanos cercanos por productos de hortalizas hace que sea rentable el cultivo de los lotes, aun los más pequeños, y así atrae a los inmigrantes.

Administración incluyente. Las ciudades integradas de la República de Corea

La República de Corea desarrolló la ciudad integrada rural-urbana, a fin de superar las deficiencias de las anteriores iniciativas de desarrollo rural. La política de ciudades integradas incorpora los condados rurales y las ciudades en un marco espacial unificado y su propósito es mejorar los servicios públicos y la administración local y reducir las desigualdades rural-urbanas.

A partir de 1994, el gobierno seleccionó 49 ciudades y 43 condados, como posibles candidatos para el programa. Los criterios de selección fueron, entre otros, la homogeneidad histórica, las condiciones topográficas naturales y el potencial para desarrollo equilibrado dentro de la ciudad integrada. Las ciudades y condados seleccionados sostuvieron audiencias públicas y efectuaron encuestas a los ciudadanos. Después de este tamizado, se fusionaron 41 ciudades y 39 condados en 40 ciudades rural-urbanas integradas.

Las encuestas sobre actitudes sugieren que los residentes y consejos locales aprecian los beneficios y todos están de acuerdo en que con la ciudad integrada se logra una mejor planeación del uso de la tierra en las zonas urbanas. Los campos de mejoramiento incluyen equidad en la prestación de servicios, ya que los residentes rurales y urbanos tienen distintas necesidades, y la débil vocería rural, pues se piensa que los ciudadanos son más organizados.

Consolidación de la tierra en Indonesia

El Programa de Consolidación de Tierras implementado en Indonesia, en los años noventa, muestra cómo facilitar el desarrollo ordenado de zonas de rápido crecimiento y planear el desarrollo de zonas desocupadas en la periferia urbana.

El alcalde tiene autoridad para determinar la ubicación de las zonas de consolidación y manejar y supervisar el proceso, pero los actores clave son los propietarios privados y los ocupantes de la tierra (de propiedad del Estado).

El requisito mínimo para la consolidación de la tierra es que al menos 85% de los propietarios de la tierra, que representen al menos el 85% de la zona, estén de acuerdo con ella. Todos los participantes contribuyen aportando tierra para infraestructura y servicios, y la cantidad de tierra que aporte cada uno se establece por consenso. Los pequeños propietarios que no pueden contribuir con tierra lo hacen con dinero o trabajo. Las contribuciones financian la infraestructura y los servicios y con ellas se forma un fondo de "tierra de costo equivalente" que sólo deben utilizar los pequeños propietarios para agrandar sus parcelas.

Fuentes: Equipo del IDM 2009; Groupe Recherche/Actions pour le Développement 2001; Kim, 1998.

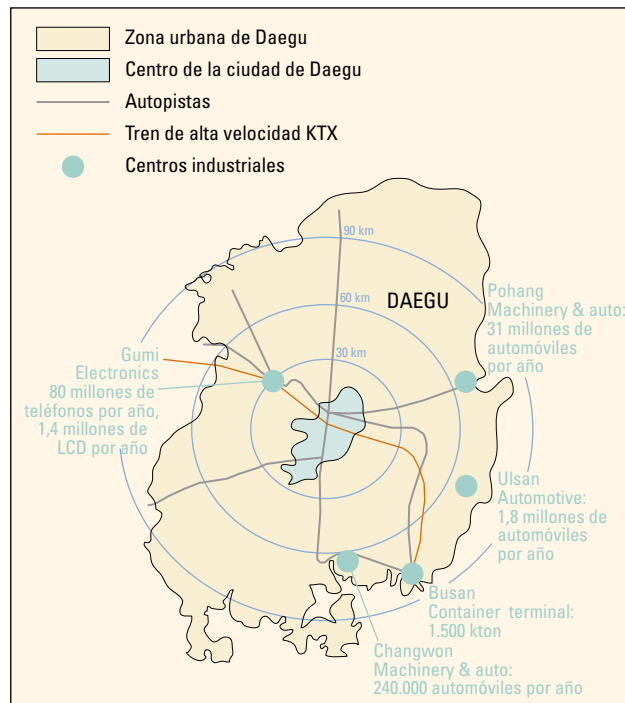
vías locales. En 1980, apenas el 40% de las vías locales de Daegu estaban pavimentadas, pero para 1995 ya lo estaban virtualmente todas.

Daegu ha prosperado combinando el acceso universal a los servicios más básicos y mercados de la tierra razonables, con inversiones para mejorar la conectividad espacial con otras zonas del país. La manufactura se ha desconcentrado desde Daegu hacia la provincia circundante de Gyeongsangbukdo, y la economía local se ha diversificado, reduciendo su dependencia de la industria de los textiles y pasando a sectores productivos con valor agregado. Daegu se encuentra ahora en el centro de un vibrante sistema urbano rodeado de cinco ciudades, todas con fácil acceso al transporte a la ciudad central y habiendo evolucionado cada una para ofrecer economías de ubicación (ver mapa 7.3). Dubi ha sido llamada “el Valle del Silicio de Corea” por su especialización en electrónica, mientras las costeras Pohang y Ulsan son las sedes de la Pohang Steel Company y de la Hunday, respectivamente. Ulsan también alberga una de las mayores industrias de astilleros del mundo, y ambas ciudades han estado al frente de la industrialización impulsada por las exportaciones de la República de Corea.

Otros ejemplos son Chongqing y Chengdu, ambas zonas de rápida urbanización en el suroeste de China. En línea con una estrategia de crecimiento económico basado descaradamente en la urbanización, se está realizando un plan piloto sobre el “enfoque de zona” en China occidental, que tiene aproximadamente un 43% de proporción urbana similar al promedio de China y el objetivo es incrementarla a 70% en 2020, pero de forma que acelere la concentración de actividades económicas, reduciendo al mismo tiempo las desigualdades rural-urbanas en los niveles de vida. El fundamento principal de la estrategia está en las instituciones y la infraestructura (ver recuadro 7.5 del panorama general).

Si los mercados favorecen los dos lugares tanto como lo han hecho los gobiernos central y provincial, las dos ciudades mejorarán la vida de millones de personas en las zonas remotas de China. Las iniciativas han causado ya un impacto local, pues en Chongqing el ingreso rural en la primera mitad de 2007 aumentó en forma más rápida que el de los residentes urbanos. La inversión extranjera es aproximadamente igual a la de Shanghai hace una década, y las industrias se han visto atraídas por los bajos salarios y el bajo costo de la tierra. Según estadísticas oficiales, el salario promedio, entre US\$2 y US\$3 por día, es mucho menor que en Beijing o Shanghai. Se piensa que la concentración de agricultores en Chengdu ha aumentado la productividad en

Mapa 7.3 La descentralización y las economías de ubicación en Taegu



Fuente: Daegu Metropolitan City.

un 80% y la industrialización ha venido absorbiendo unos 100.000 agricultores por año, con alguna reducción en las diferencias de ingreso entre las zonas rurales y las urbanas.

Varias zonas que se encuentran en la etapa intermedia de urbanización en China parecen haberse conformado al principio de un instrumento adicional, para el reto de las dimensiones de la congestión. Un ejemplo lo constituye la zona de tres ciudades en el nordeste de la provincia de Hunan, en China central (ver mapa 7.4). El polo de las tres ciudades –Changsha, Zhuzhou y Xiangtan– tiene una población combinada de unos 13 millones de habitantes que representa alrededor del 20% de la provincia. Con un ingreso que supera el promedio nacional en un 17% y el promedio de Hunan en un 61%, este polo constituye una zona de urbanización intermedia con una proporción urbana de 50%.

En 2005, se formuló un plan de zona, el primero de su clase en China continental.⁶⁴ El plan especifica un marco regulador de planeación del uso de la tierra dentro el cual se permitirá que ésta se asigne a diferentes usos a través de los precios de mercado, e incluye también lineamientos de planeación que incluyen, por ejemplo, el cumplimiento de los derechos de uso de la tierra y la promoción de la intensificación de la tierra en las zonas centrales de las

ciudades. El plan dispone una serie de políticas espacialmente conectivas cuyo propósito es promover la conectividad entre las tres ciudades del polo. Éstas incluyen proyectos de vías expresas basadas en autopistas y ferrocarriles para conectar Xiangtan con Zhuzhou y anillos viales alrededor de cada una de las tres ciudades. El plan es una buena ilustración de cómo el principio de “una *I* por cada *D*” puede hacerse operativo utilizando un enfoque de zona.

Inversión en conectividad de transporte y continuar la reforma institucional. Las zonas metropolitanas desarrolladas rara vez dejan sin planeación el desarrollo de la ciudad. Los mercados de la tierra y la vivienda contribuyen a asignar el espacio residencial y de oficinas. Los sistemas en rápida expansión requieren derechos de propiedad claros para proveer incentivos para transacciones de tierras, y corregir las valoraciones de tierras a fin de evitar prejuicios urbanos y demasiada migración a la ciudad. Singapur desarrolla planes de tierra y vivienda cada 10 años y permite que funcione el mercado una vez que existe acuerdo entre los sectores público y privado sobre qué actividades económicas desarrollar y qué patrones residenciales se requieren para acomodar las empresas y los trabajadores.

El transporte urbano, en conjunto con la administración de la tierra urbana, determinan la forma de la ciudad y su impronta ecológica.

Mapa 7.4 Changsha, Zhuzhou y Xiangtan.
Infraestructura espacialmente conectiva en una zona bidimensional



Fuente: China Urban Planning and Design Institute y Hunan Development and Reform Commission, 2005.

Nota: La arteria principal está formada por el ferrocarril Beijing-Guangzhou, la autopista Beijing-Zhuhai y la Autopista Estatal 107.

La movilidad urbana es particularmente importante para los pobres. En Buenos Aires, el 87% de los puestos de trabajo en la zona metropolitana son accesibles en el término de 45 minutos. En Ciudad de México, el 20% de los trabajadores emplea más de tres horas viajando de ida y regreso a su trabajo. Los pobres urbanos en Beijing y Shanghai emplean menos del 5% de su ingreso en transporte pues van a pie o en bicicleta. Si eligieran ir en bus, los costos representarían el 40% de su ingreso.⁶⁵ El *vale de transporte* en Brasil es una forma efectiva de subsidiar a los trabajadores pobres en ausencia de un buen transporte urbano, y es financiado por el gobierno central y el empleador por partes iguales. Varias grandes ciudades tienen redes de transporte público que se utilizan extensivamente –metro en Delhi, Kolkata y Mumbai, buses y metro en São Paulo–, pero la red se hace inadecuada con rapidez y se congestiona debido al rápido crecimiento de la población. Se requieren mantenimiento regular y nuevas inversiones en infraestructura para sostener la densidad en las zonas urbanas (ver recuadro 7.12).

Realizar obras de infraestructura en los lugares más promisorios. Varios países han creado nuevas ciudades para trasladar la ciudad capital (Brasilia), para descongestionarla (Seúl) o por razones económicas. Crear nuevas ciudades, con el único propósito de alejar a la población de la capital, es con mucha frecuencia arriesgado, como se ha evidenciado en Brasil, Francia, República Bolivariana de Venezuela, Reino Unido y más recientemente, Egipto y Nigeria.⁶⁶ Las nuevas ciudades son atractivas para los inversionistas privados sólo después que alcanzan un umbral, pero no existe forma de saber cuál es ese umbral.⁶⁷ Y cuando se crean las ciudades lejos de las redes de transporte y los centros de negocios, es improbable que sean exitosas económicamente.

Cuando los mercados identifican ciudades promisorias, las inversiones estratégicas en infraestructura y bienes públicos pueden acelerar su potencial de crecimiento económico (ver recuadro 7.13). Las ciudades secundarias que promuevan acceso a los mercados, mejoren la administración de la ciudad y construyan capital humano, parecen ser una alternativa mejor. Y si las preocupaciones políticas son las que dictan la creación de nuevas ciudades, las preocupaciones por la eficiencia serán la orientación para que la ubicación sea cerca de mercados en crecimiento y haya acceso a la infraestructura. Es preferible trabajar con ciudades existentes a crear nuevas ciudades desde cero. Pero si se crean, deben construirse en escala apropiada, cerca de los mercados y

deben planearse para generar vínculos del lado de la demanda.

Urbanizadores avanzados (zonas tridimensionales): instituciones e infraestructura para mayor densidad y distancia más corta e incentivos dirigidos para atender las divisiones

Las zonas metropolitanas de éxito, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, cuentan con mercados de la tierra en buen funcionamiento, una administración representativa, infraestructura de transporte actualizada y políticas sociales para integrar a los residentes de bajos ingresos.

Usar una mezcla incluyente de instituciones, infraestructura e incentivos. La capital de Colombia, Bogotá, muestra la resolución y los recursos necesarios para la urbanización incluyente en una región metropolitana. Aunque el ingreso de la zona la coloca en los niveles de ingreso mediano-alto, el 43% de su población de 6,7 millones de habitantes es considerado como pobre. Uno de cada 12 residentes vive en tugurios y alrededor de un tercio de los nuevos ciudadanos en los últimos años son inmigrantes rurales. La ciudad ha tomado las medidas para que la urbanización sea incluyente. Construyó mejores colegios, renovó parques inició centros comunitarios y mejoró las redes principales de agua potable y saneamiento. Desde 2000, un sistema público-privado de buses de tránsito rápido, el *Transmilenio*, ha mejorado la accesibilidad en la ciudad. El tiempo de viaje ha disminuido en promedio en 15 minutos, son los mayores ahorros, para las familias de las partes más pobres de la ciudad (ver mapa 7.5). Con la ayuda de estas mejoras en la infraestructura, el internacionalmente reconocido *Programa de Mejoramiento Integral de Barrios* ha ayudado a los barrios más pobres a integrarse con la ciudad. Iniciado en 2003, ya ha prestado ayuda a 930.000 habitantes y se piensa que el programa ha contribuido con aumentos de hasta 11% en los valores de las viviendas.⁶⁸

La República de Corea también aporta enseñanzas. En los años cincuenta, tenía un estimado de 136.650 distritos de tugurios no registrados, más de 2.220 en el centro de Seúl.⁶⁹ Las políticas espacialmente dirigidas para redesarrollar las zonas de tugurios de Seúl empezaron ya desde mediados los años sesenta. Pero sin las inversiones requeridas en instituciones espacialmente ocultas y la infraestructura espacialmente conectiva funcionando, estas políticas sólo tuvieron éxito en reubicar los tugurios a nuevas zonas de tugurios, tales como Mokdang, Nangok y Shillim cerca del Complejo

Recuadro 7.12 Mejorar la infraestructura de transporte en Bangkok

En los años ochenta se estimaba que el auto promedio en Bangkok empleaba 44 días cada año en tráfico estacionario. ¿Cómo vino a ocurrir esta situación? ¿Cómo se está remediando?

Bangkok, una ciudad de unos 7 millones de habitantes, es producto de cientos de años de crecimiento incremental a lo largo de configuraciones de tierra tradicionales y el resultado es una ciudad de calles angostas, muchas de ellas sin salida (llamadas *soi*), pero con pocas vías arterias. De hecho, éstas pueden estar a una distancia de hasta 7 kilómetros unas de otras. Según un estimado reciente, las vías representan solamente un 6,1% de la superficie terrestre de Bangkok dentro de la ciudad y sólo 1,7% en su periferia. En países de ingreso alto es usual que se dedique del 20% al 30% de la zona de tierra urbana a las vías. Aun con esta extrema congestión, la actividad económica se ha descentralizado en forma lenta hacia otras ciudades de Tailandia, o a distritos suburbanos de Bangkok

debido a la permanente atracción de las economías de aglomeración, las facilidades socioculturales y la infraestructura de exportaciones clave de esta ciudad, incluido su puerto.

En los últimos años se han construido varios pasos elevados y autopistas elevadas, en conjunto con un sistema de ferrocarril elevado (el Skytrain), líneas de buses dedicadas y dos anillos viales periféricos. Pero la propiedad de autos se ha disparado también, aumentando el tráfico y reduciendo el impacto de las inversiones remediales. Mirando hacia el futuro, poner precio a la congestión y las mayores tarifas de estacionamiento parecen ser las opciones políticas más promisorias. Los problemas que se plantean son los de reducir las tarifas del Skytrain y extender el tránsito rápido hacia otras partes de la ciudad, utilizando quizás un sistema de buses de tránsito rápido.

Contribución de Austin Kilroy.
Fuentes: Angel, 2008; Bae y Suthiranart, 2003 y Gakenheimer, 1999.

Industrial Guro, cuyas industrias de textiles y otras ofrecieron oportunidades de empleo no calificado a inmigrantes rurales.

El gobierno de la República de Corea tendría mejor suerte al intentar nuevamente con un conjunto expandido de políticas en los años ochenta. En este tiempo, la República de Corea se estaba aproximando a la etapa avanzada de urbanización y el nivel de población de Seúl había empezado a estabilizarse (ver mapa 7.6). Además, había transcurrido tiempo suficiente para que las primeras políticas espacialmente ocultas y conectivas entraran en pleno vigor.

Entre 1984 y 1990, se expandió con fuerza la capacidad vial para mantenerse al ritmo del crecimiento en la propiedad de vehículos. Se necesitaron planes más extensos de integración de la periferia, y en 1989 se lanzó el plan de New City Development. Se estimularon 5 nuevas ciudades alrededor de entre 25 y 30 kilómetros desde Seúl. Para el éxito de esta integración fueron fundamentales las inversiones en infraestructura conectiva. El sistema de metro subterráneo fue extendido y se construyó un anillo vial, reduciéndose así la congestión del tráfico.

Durante este período se modernizaron 93 distritos de tugurios cubriendo una extensión de 427 kilómetros cuadrados, incluyendo las

Recuadro 7.13 *Nuevas ciudades: ¿Escapes de junglas urbanas, o catedrales en el desierto?*

Las nuevas ciudades se intentaron en Europa sin mucho éxito. En el Reino Unido, el Barlow Commission Report de 1940 estimuló el interés en nuevos pueblos. Entre 1947 y 1968, Gran Bretaña creó 26 nuevos pueblos para controlar el crecimiento de Londres y estimular el desarrollo de Escocia y Gales. En 1965, Francia siguió un programa similar y se construyeron nueve pueblos, de los cuales cinco fueron en la zona de París y cuatro en zonas retrasadas. Estos programas pronto fueron interrumpidos y dejados de lado por insostenibles. Los nuevos pueblos nunca alcanzaron el objetivo de población ni impidieron el crecimiento de Londres o París. La experiencia en los países en desarrollo ha sido mixta.

Fracaso en la República Árabe de Egipto

El programa de nuevas ciudades de Egipto es el mayor del mundo. En 20 años Egipto ha construido 20 nuevas ciudades y se prepara para 45 más. El primer conjunto de 24 ciudades se lanzó entre 1974 y 1975 como una manifestación del compromiso político de conquistar el desierto y asegurar un crecimiento sostenible. Se crearon grandes zonas industriales y se otorgaron generosos incentivos tributarios al sector privado. La tierra era virtualmente gratis. La "primera generación" de nuevos pueblos incluyó seis pueblos, cada uno con su propia base industrial y con grandes objetivos de población.^a Diez años después –a mediados de los ochenta– se lanzó el siguiente programa basado en asentamientos satélite y se crearon nueve asentamientos de segunda generación alrededor de El Gran Cairo. Una tercera generación incluyó ciudades gemelas cercanas a capitales provinciales, tales como Nueva Tebas.

El desempeño de las seis ciudades creadas hace 30 años sugiere resultados mixtos en el mejor de los casos. Las ciudades cercanas a El Cairo han atraído negocios y gente, aunque mucho menos de lo previsto. Las ciudades distantes de El Cairo (incluida Ciudad Sadat, supuestamente la nueva capital) continúan siendo no atractivas para la mano de obra calificada debido a la falta de servicios y enlaces de transporte. Las nuevas ciudades no tienen más de un millón de habitantes (1% de la población de Egipto) en comparación con los 5 millones establecidos por el programa para 2005. El programa también fue costoso: el 22% de la inversión del Ministerio de Infraestructura bajo el Cuarto Plan (1997-2001) se utilizó en nuevas ciudades y aumentará si el gobierno continúa su política de desarrollar las periferias urbanas. El énfasis en atraer inversión no fue equilibrado con la necesidad de hacer atractivas las ciudades para la mano de obra calificada y accesibles desde los centros urbanos establecidos. Eventualmente la creación de nuevas ciudades causó poco impacto en la descongestión de El Gran Cairo.

Éxito en China

El enfoque de China reconoce la necesidad de crear ciudades con acceso a los grandes mercados y redes de transporte. Shenzhen fue la primera zona económica espacial (SEZ, por sus iniciales en inglés) que aprobó Deng Xiaoping en 1980. De un pequeño pueblo con 30.000 habitantes, creció a 800.000 en 1988 y a 7 millones en 2000. Entre los nuevos residentes se encuentran los profesionales mejor capacitados del país, atraídos por altos salarios, mejor vivienda y oportunidades de

educación para sus hijos. El PIB per cápita aumentó más de 60 veces.

Shenzhen debe su éxito a su cercanía a Hong Kong, China, su conectividad con la zona y otras ciudades de China, y a su forma urbana:

- *Acceso a mercados extranjeros.* El haber ubicado la SEZ cerca de la ciudad de Hong Kong, China, facilitó la inversión extranjera, la asistencia técnica y el acceso a los mercados del exterior.
- *Conectividad dentro de la zona.* Con el fin de difundir los frutos del desarrollo, se expandieron las fronteras del municipio para extender los beneficios de la ciudad a todos los trabajadores. Se abolió el *hukou* en el municipio y se hicieron accesibles a todos los residentes los servicios urbanos. El haber colocado la ciudad-zona en el delta del río Pearl aseguró los mejores enlaces posibles a su zona remota y otros nodos urbanos de las regiones del delta. Las decisiones complementarias para facilitar la movilidad y la integración incluyen inversiones en infraestructura de transporte y el cambio de sistema basado en vías por uno basado en ferrocarriles.
- *Forma urbana funcional.* El plan integral para Shenzhen visualiza una metrópolis policéntrica que conecta la SEZ con nodos urbanos por medio de un transporte eficiente.

Fuentes: Equipo del IDM 2009, Stewart, 1996 y Banco Mundial, 2007k.

a. Por ejemplo, Seis de Octubre tuvo un objetivo de población original de 500.000 habitantes, que se aumentó a fines de los años ochenta a 1 millón y el objetivo actual es de 2,5 millones. La población actual es probablemente de menos de 200.000 habitantes.

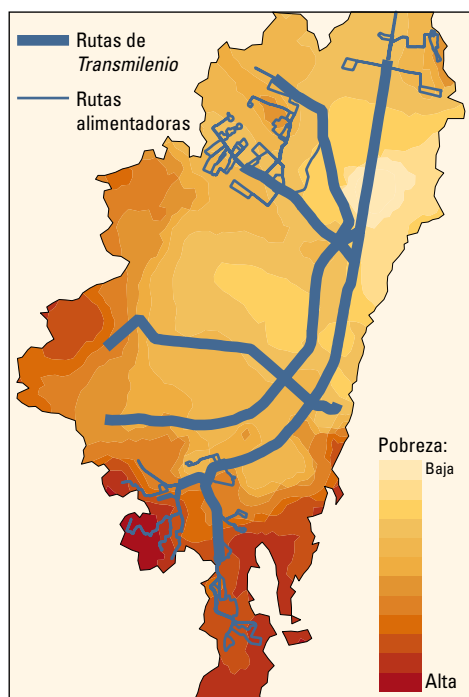
zonas de tugurios de Wolgoksadong y Mokdong.⁷⁰ Los habitantes de los primeros se beneficiaron con el éxito de la modernización *in situ* y los de los siguientes se reubicaron cuando el gobierno despejó la zona y la reemplazó con un moderno complejo de apartamentos. Los ocupantes ilegales se beneficiaron por el traslado de subsidios de unos US\$2.000 por persona y el derecho a comprar un apartamento nuevo con descuentos.⁷¹

Turquía se ha transformado también de una sociedad con predominio rural a una primordialmente urbana durante el último medio siglo. Desde que se hizo miembro de la Orga-

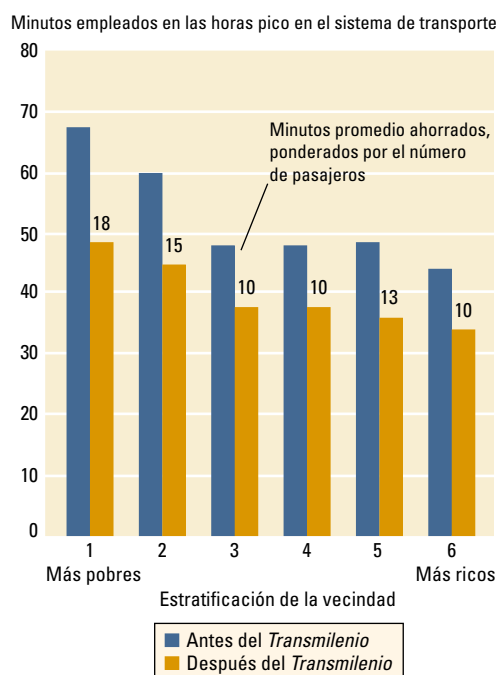
nización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1961, la proporción urbana de Turquía aumentó de alrededor de la tercera parte a dos terceras partes,⁷² cuando el PIB per cápita aumentó a más del triple a unos US\$6.600.⁷³ El rápido crecimiento de las ciudades de Turquía, principalmente Estambul, dirigió este aumento en la densidad.

En 1960, la población de Estambul era de alrededor de 1,5 millones de habitantes, equivalente a la Kansas City actual de Estados Unidos. Con una población de más de 10 millones de habitantes hoy, Estambul es ya una de las mayores ciudades de Europa, casi del mismo tamaño

Mapa 7.5 El Transmilenio de Bogotá ha contribuido a integrar a los pobres



Fuente: Yepes, 2008.



de Chicago.⁷⁴ Gran parte de este crecimiento se ha acomodado en el lado asiático de la ciudad, destino de olas sucesivas de inmigrantes rurales. Ahora es el origen de una gran ola de trabajadores diarios que viajan a través del Bósforo a su trabajo en el lado europeo de la ciudad.

Los soportes de la transformación de Turquía a una economía urbana son las reformas espacialmente ocultas que acompañaron la creación de la moderna República de Turquía. La Constitución turca de 1924 incluyó la adaptación de leyes europeas a las necesidades de la nueva república, respaldando los derechos privados de propiedad. Las reformas introducidas en el gobierno de Mustafa Kemal Atatürk unificaron el sistema educativo del país, proveyendo el telón de fondo para el mejor acceso a la educación en el último medio siglo. En 1960, la proporción de la población adulta de más de 15 años de edad sin escolaridad era 67% y en 2000 fue 18,6%.⁷⁵ Los mejores servicios de salud contribuyeron a incrementar la expectativa de vida de 51 años en 1960 a 71 años en 2005.⁷⁶

Las reformas de los años veinte contribuyeron a establecer los fundamentos de la rápida expansión de Estambul, pero la ciudad se vio aferrada a la congestión. Como respuesta la ciudad mejoró su infraestructura conectiva, marcando 1973 la inauguración del Puente del Bósforo de 8 carriles que conecta las partes

asiática y europea de la ciudad, que fue seguida en 1988 de la compleción del segundo Puente del Bósforo. En 1989, se inauguró la primera línea ligera de metro entre las zonas de Aksaray y Kartaltepe. Entre tanto, se inauguró una

Mapa 7.6 La densidad económica de Seúl con buenas conexiones a otras ciudades



Fuente: Equipo del IDM 2009 y World Bank Development Research Group, basado en estimados subnacionales de PIB para 2005. Ver también Nordhaus, 2006.

segunda línea en 2007, complementando la construcción de 2005 de una línea de metrobús de 11 kilómetros, y hay más en espera de desarrollo.

Con esta prosperidad ha venido la división. Gran parte del rápido crecimiento de Estambul en las últimas décadas ha ocurrido a través del crecimiento de asentamientos informales, tales como Sultanbeyli, Sarigazi y Paşaköy en el lado asiático. Estos asentamientos se formaron cuando los inmigrantes rurales aprovecharon un precepto legal antiguo que sobrevivió las reformas de Atatürk: no importa quién posea la tierra, si la gente puede construir su casa por la noche y se muda en la mañana, no puede ser desalojada sin ir a juicio. Tales asentamientos, llamados *gecekondu*, albergan una gran proporción de la población de Estambul. Casi la mitad de los residentes de la ciudad –unos 5 a 6 millones de personas– viven en estancias que son o eran *gecekondu*. Aunque los asentamientos, tales como Sultanbeyli, se han integrado a la ciudad, otros como Paşaköy no lo han hecho.⁷⁷ Estambul requiere aún programas dirigidos para atender las divisiones asociadas con la existencia continua de comunidades informales con servicios insuficientes y no integradas suficientemente.⁷⁸

El delta del río Perl en China se enfrenta a problemas similares. La zona comprende nueve ciudades y cubre una población aproximadamente igual a la de España, representando una de las aglomeraciones urbanas más avanzadas de China. De hecho, con una proporción urbana de casi 75% en 2006, es una zona tridimensional con el triple reto de construir densidad, reducir distancia y superar divisiones. Estas últimas son manifiestas en “aldeas urbanas” que se llamarían tugurios en otra parte. Carecen de acceso a servicios sanitarios básicos y están sujetas a la degradación ambiental. Las ciudades del delta del río Pearl han venido introduciendo políticas espacialmente dirigidas para tratar el problema de las aldeas urbanas. La provincia de Guangdong, donde está ubicada la zona, empezó a reconstruir las aldeas urbanas en junio de 2000. La ciudad de Zhuhai, por ejemplo, aspira a reconstruir 26 aldeas administrativas. Un plan de incentivos permite a la administración de la aldea, a los residentes y a los desarrolladores compartir la apreciación de la tierra.

La integración rural-urbana ha sido parte de la liberación en China después de 1978. Bajo el modelo de municipio, el centro urbano tiene la responsabilidad de la zona lejana rural circundante. Cuando la ciudad crece y se expande su zona de influencia, los límites de la administración se expanden también. Las grandes ciudades promueven la inclusión activa

de su zona alejada circundante, financiando inversiones en infraestructura y servicios sociales en las ciudades pequeñas y en las zonas rurales de su influencia (ver recuadro 7.14).

Regulaciones correctas. Shanghai, una zona metropolitana con condición especial de provincia, tiene una población de 13 millones de habitantes registrados y 4 millones de residentes permanentes, esparcidos en más de 6.300 kilómetros cuadrados. La proporción urbana es casi 80%, con 18 distritos urbanos y el condado rural de Chongming. Los mercados de tierra urbanos funcionan bien para asignar la tierra urbana disponible bajo límites de conversión de tierra rural. Las razones de piso a superficie se han adaptado a las cambiantes necesidades del mercado y se ha aumentado el espacio por persona de 3 a 12 metros cuadrados en los últimos 20 años. Los arriendos de la tierra constituyen una fuente de ingreso.

El área construida de Shanghai se expandió de 300 a 500 kilómetros cuadrados en la última década. Los pasajeros del metro han aumentado 10 veces, de 178.000 a 1,6 millones en la última década, pero su proporción de todos los viajes es sólo 2,5%. Muchos de los 4 millones de trabajadores transitorios de Shanghai viven en las viejas aldeas urbanas, que son económicas porque no están sujetas a las regulaciones urbanas de densidad, altura y espacio público. Dadas las dificultades de convertir el uso de tierra rural, estas aldeas urbanas son atractivas para los desarrolladores, pero probablemente el desarrollarlas empeoraría las condiciones de vivienda de los trabajadores transitorios.

Mumbai es menos estimulante. Entre los años setenta y los noventa, la ciudad resistió el flujo de entrada de inmigrantes, regulando el uso de la tierra y expidiendo regulaciones que favorecían a quienes desempeñaban un cargo e impedían el uso eficiente de la tierra.⁷⁹ El resultado ha sido un desarrollo parejamente distribuido, pero con calles congestionadas y proliferación de tugurios.

Integrar los tugurios a las ciudades utilizando los tres instrumentos: instituciones, infraestructura e incentivos. La de ciudades sin tugurios no es una visión realista, según se reconoció en la evaluación de la primera mitad del 10º Plan Quinquenal de India:

Ha habido, a través de los años, un cambio en el paradigma en las prescripciones de las políticas oficiales sobre los tugurios. Originalmente se prescribió la política de “ciudades sin tugurios”. Sin embargo, observando las dimensiones sociales del problema en su totalidad y las distintas actividades económicas que realizan los habitantes de los tugurios, este concepto ha dado vía a la

rehabilitación de los habitantes de los tugurios. La rehabilitación implica ya sea reubicación o desarrollo *in situ* de las zonas de tugurios. En los años iniciales del desarrollo de los tugurios, el enfoque estuvo en la provisión de infraestructura en los tugurios a través del National Slum Development Plan (NSDP, Plan Nacional de Desarrollo de Tugurios) y ahora hay un interés renovado en la provisión de vivienda para los habitantes de los tugurios urbanos, a través del Valimiki Ambedkar Awas Lojana (Vambay).⁸⁰

Identificar e implementar políticas para administrar la formación de tugurios es una gran preocupación para los gobiernos de la mayor parte de los países en desarrollo. Sin embargo, existe poco consenso sobre la elección de las políticas necesarias para mejorar las condiciones de vida y los medios de vida de los habitantes de los suburbios, mientras no se comprometa el potencial económico de las zonas metropolitanas. Debe darse respuesta a dos preguntas: ¿Cuándo deben mejorarse los tugurios? y ¿qué debe hacerse para desarrollarlos? Este Informe propone que el tiempo correcto para atender el problema de los tugurios es cuando han perjudicado las economías de aglomeración, y el enfoque correcto es la integración de los tugurios a la economía urbana general.

Si el problema son el crimen y la sordidez, la mejor estrategia sería modernizar la vecindad, pero si es la ineficiencia espacial, probablemente deberían tener precedencia medidas para mejorar la eficiencia del uso de la tierra y compensar a los habitantes de los tugurios por las alteraciones de su medio de vida. Las intervenciones para mejorar las condiciones de vida en los tugurios incluyen medidas preventivas, tales como emplazamientos y programas de servicio y programas remediales (el más común es la modernización), paquetes de servicios básicos, pavimentación, vivienda e integración social. El Programa de Mejoramiento de Kampong, en Indonesia, es probablemente la iniciativa más antigua, más grande y mejor conocida de modernización urbana del mundo. Combina bajos costos de inversión de US\$23 a US\$118 por persona, beneficia a 15 millones de personas y utiliza un enfoque participativo. El Proyecto Orange, en Paquistán, y el Proyecto de Rehabilitación del Distrito de Accra en Ghana son también proyectos promisorios (ver cuadro 7.2). Pero todas las experiencias muestran que es improbable que las intervenciones enfocadas espacialmente para mejorar tugurios sean suficientes para la integración social, a menos que estén acompañadas de infraestructura, instituciones y reformas complementarias (ver recuadro 7.15).

Recuadro 7.14 Integración rural-urbana en Beijing, Guangzhou y Shanghai

Beijing, Guangzhou y Shanghai –todas zonas prósperas– tienen planes de unir zonas rurales y urbanas: proveer servicios de educación y salud, invertir en infraestructura y redes de transporte y construir municipios.

- **Servicios sociales.** Los gobiernos proporcionan capacitación vocacional y otros servicios para apoyar el empleo no agrícola y ayudar a los agricultores a realizar la transición de la agricultura a actividades no agrícolas. Ofrecen también incentivos a las empresas que capaciten personal y contraten a los capacitados, y prestan servicios sociales, tales como seguros médicos y pensiones a los residentes rurales. Beijing subsidió el seguro médico cooperativo rural y Shanghai incrementó el gasto público en servicios sociales rurales, inclusive educación y salud para cubrir a los agricultores (100% cubiertos por un plan de seguro médico colectivo rural). Guangzhou establecerá un plan de pensión para cubrir a todos los residentes locales.
- **Inversiones en infraestructura.** En 2005, Beijing construyó 304 kilómetros de vías y unió todas las aldeas administrativas. En Shanghai se extendieron las autopistas de 200 kilómetros en 2003 a 550 kilómetros en 2005, y se extende-

rán 750 kilómetros más en 2010. En Guangzhou, la provisión de vías, electricidad y agua a todos los asentamientos rurales con más de 100 residentes estuvo completa en 2007.

- **Integración de zonas circundantes.** Las tres ciudades han estimulado a las industrias tradicionales para trasladarse del distrito central de negocios (donde los alquileres son bastante altos) a la periferia (utilizando incentivos fiscales) y permiten a la industria de alto valor agregado trasladarse a la zona central. Se lanzó un programa de construcción de municipios, a fin de obtener un sistema de ciudades centrado en una ciudad interior de 10 millones de habitantes, rodeada de ciudades secundarias, pueblos centrales y aldeas. En 2003, Guangzhou inició la construcción de 10 pueblos centrales financiados por el gobierno de la ciudad. Shanghai empezó la puesta en marcha del “Plan 1966”, que para 2020 aspira a tener una ciudad principal, nueve ciudades secundarias (centros históricos tradicionales), 60 nuevos municipios y 600 aldeas centrales con entre 1.500 y 3.000 residentes cada una.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

El uso de la tierra y políticas de zonificación han excluido con mucha frecuencia a los pobres para integrarse físicamente en mercados laborales dinámicos, mientras la infraestructura deficiente de transporte reduce la posibilidad de conectar a los residentes distantes con su puesto de trabajo urbano. Las políticas de zonificación de Sudáfrica bajo el *apartheid* segregaban a blancos y negros en las ciudades. La estructura de la ciudad puede agravar las divisiones sociales y obstaculizar los esfuerzos para reducir la desigualdad y la discriminación. La abolición del *apartheid* no fue suficiente para reducir las desigualdades. Para compensar las desigualdades espaciales en el ingreso, los gobiernos locales pueden subsidiar los costos de transporte de los niños pobres, proporcionar cupones de colegios privados y aumentar el gasto en educación pública.⁸¹

Cuadro 7.2 Intervenciones para integrar a los pobres urbanos

País (ciudad)	Foco y objetivos	Características clave y enseñanzas
<i>Túnez (Nacional)</i> Agence de Rehabilitation et de Renovation Urbaine	<i>Seguridad de tenencia.</i> Regulariza la tenencia; provee infraestructura, apoyo para mejoramiento de vivienda, lotes para familias desplazadas.	Proceso dinámico activado de mejoramiento de vivienda; contribuyó a explicar la baja proporción de población urbana en los tugurios.
<i>Brasil (Goiania)</i> The Goiania Federation for Tenants and Posseiros	<i>Seguridad de tenencia.</i> Tierras públicas ocupadas y tenencia asegurada, apelando al derecho de los ciudadanos de ocupar tierras sin uso y sin título.	Cubre 100.000 antiguos tenedores. La organización popular local apoyó con éxito los esfuerzos para lograr la seguridad de tenencia y el acceso a infraestructura y servicios.
<i>Perú (Ilo)</i> Municipal Government	<i>Provisión de tierra.</i> Disponibilidad de lotes con servicios para construcción a familias de ingreso bajo.	Atención de 6.000 lotes para vivienda en 2005. A pesar de un aumento de cinco veces en la población local entre 1960 y 2000, no hubo presión para invasión de tierras.
<i>Argentina (Buenos Aires, San Fernando y San Jorge)</i> IIED-América Latina	<i>Provisión de tierra.</i> Donación de terrenos con servicios para facilitar reasentamientos y reducción de la densidad; lotes asignados por sorteo administrado por la comunidad.	El programa es resultado de una serie de acciones e iniciativas en los últimos 20 años, apoyado por una ONG argentina que hace <i>lobby</i> ante autoridades provinciales y municipales.
<i>Namibia (Windhoek)</i> Shack Dwellers Federation of Namibia and City Government	<i>Leyes de zonificación flexibles.</i> Compras y arrendamientos en grupo de terrenos con servicios comunales; tamaño de los lotes por debajo del mínimo nacional oficial.	Demuestra cómo las restricciones en la forma de normas y regulaciones de uso de la tierra urbana pueden superarse, para hacer que los lugares con servicios sean más económicos para familias de ingreso bajo.
<i>Malawi (Lilongwe, Blantyre, Mzuzu)</i> Malawi Homeless People's Federation	<i>Provisión de tierras; regulación flexible.</i> <i>Lobby</i> ante el gobierno para terrenos; demostración de capacidad de los miembros para construir vivienda de buena calidad a bajo costo. Cambio de las normas oficiales importante para el costo.	Desde 2003, se han provisto aproximadamente 760 lotes para vivienda y se han puesto a disponibilidad de grupos de ahorro préstamos para construcción; contención de acomodaciones en tugurios y mejoramiento de uso de la tierra.
<i>Paquistán (Orangi)</i> Research and Training Institute	<i>Prestación de servicios.</i> Desarrollo comunitario de sistemas de saneamiento y alcantarillado, financiado por comunidades locales y el gobierno.	96.994 familias en Orange y 200 ubicaciones en Paquistán. Todos los costos pueden ser cubiertos eliminando contratistas y modificando las normas de ingeniería.
<i>15 países (Asia meridional, Asia oriental y África)</i> Slum Dwellers International	<i>Prestación de servicios.</i> Formación de federaciones nacionales por parte de habitantes de tugurios; iniciativas para construir y mejorar hogares y servicios básicos.	Grupos de ahorro (mayoritariamente mujeres) y su administración colectiva del dinero permiten a los grupos aumentar la capacidad para la acción cooperativa; negociación de asociaciones con el gobierno.
<i>Tailandia (Nacional)</i> Community Organizations Development Institute	<i>Prestación de servicios.</i> Subsidios de infraestructura y préstamos de vivienda a organizaciones comunitarias, conformadas por familias de ingreso bajo habitantes de tugurios.	495 proyectos en 957 comunidades cubren a 52.776 familias. Cada organización comunitaria identifica las actividades en asociación con participantes locales; fuentes de financiación incluyen contribuciones de la comunidad.
<i>Nicaragua (Nacional)</i> Local Development Program (Prodel)	<i>Prestación de servicios.</i> Cofinanciación de pequeños proyectos de infraestructura (agua potable, saneamiento, alcantarillado); mejoramiento de vivienda y préstamos y apoyo a microempresas.	484 proyectos que benefician unas 60.000 familias. Provisión de fondos a gobiernos locales, ONG, organizaciones comunitarias y familias.

Fuente: Satterthwaite, 2008, para este Informe.

Nota: IIED = International Institute for Environment and Development; ONG = organización(es) no gubernamental(es).

Una estrategia para la urbanización incluyente

El principio de Tinbergen propone que se requiere un instrumento de política para atender cada objetivo de política.⁸² Aplicar el principio a los temas de política tratados en este Informe implica que se requieren tantos instrumentos de integración como dimensiones de un problema. Al aumentar los retos de integración con las etapas de urbanización, aumenta también el número requerido de instrumentos de política. Afortunadamente para las naciones en desarrollo, la capacidad de los mercados y los gobiernos

crecen al urbanizarse. Pero estas políticas deben introducirse en la secuencia correcta.

Los fundamentos de una urbanización incluyente deben instituirse al principio del proceso de desarrollo. Para hacer esto, los gobiernos deben ser selectivos. Este capítulo sugiere cómo pueden asignar las prioridades y la secuencia:

- En zonas de urbanización incipiente, el objetivo debe ser facilitar una transformación rural-urbana. Los instrumentos centrales de política son las instituciones espacialmente ocultas que facilitan la densidad en algunas

ubicaciones. Estos instrumentos incluyen tenencia segura de la tierra y derechos de propiedad, servicios básicos y sociales y políticas macroeconómicas que no favorezcan una actividad productiva (industria grande) sobre otra (agricultura pequeña). El afán del gobierno debe ser la neutralidad entre zonas rurales y urbanas.

- En zonas de urbanización intermedia, el rápido crecimiento de algunas ciudades crea congestión. Además de a políticas espacialmente ocultas para facilitar la densidad, son necesarias políticas conectivas para atender la congestión y la distancia económica. Éstas incluyen inversiones en infraestructura de transporte (para mejorar la conectividad tanto dentro de las ciudades como entre ellas) y estimular decisiones de ubicación de las empresas que sean socialmente eficientes. La eficiencia debería ser la consigna de los gobiernos.
- En zonas de urbanización avanzada, las divisiones dentro de las ciudades causadas por asentamientos formales y tugurios y por la mugre y el crimen se suman a los retos de la densidad y la distancia. Aparte de políticas espacialmente ocultas y conectivas son necesarias políticas espacialmente enfocadas para atender las divisiones dentro de la ciudad a fin de especificar las dificultades de los tugurios, el crimen y el medio ambiente, y mejorar la habitabilidad.

Recuadro 7.15 *Modernización y prevención de tugurios: ¿Qué es lo que funciona?*

La evidencia de la experiencia de políticas compilada por UN-Habitat y la Cities Alliance muestra que las iniciativas exitosas comparten varios atributos, entre ellos el fortalecimiento y la coordinación institucional a través de los distintos ámbitos de gobierno.

Instituciones más fuertes. Los países que han tenido éxito al integrar los tugurios a las ciudades han fortalecido sus instituciones y realizado reformas complementarias, que incluyen una agenda de reducción general de la pobreza urbana (Indonesia, República Islámica de Irán, México, Sudáfrica y Turquía). Algunos han implementado políticas para integrar a los pobres urbanos al tejido legal y social de las ciudades (Brasil, Chile y Colombia), otros han realizado reformas en la provisión de la tierra y la vivienda (India).

Coordinación entre los ámbitos de gobierno y con los agentes privados. Los países que tuvieron un buen desempeño también hicieron esfuerzos para coordinar las autoridades centrales, regionales y locales y el sector privado (Chile, Egipto, Sri Lanka, Tailandia y Túnez). Pero las ciudades y países exitosos en la prestación de servicios básicos y el mejoramiento

de vivienda tuvieron mecanismos claros de control del desempeño que requieren la participación de todos los ámbitos del gobierno. Camboya, China y Vietnam, por ejemplo, tienen más responsabilidad estricta con respecto a la implementación municipal sobre infraestructura. Brasil e Indonesia, por otra parte, tienen control de desempeño ascendente, que mejora la participación ciudadana en la planeación y la toma de decisiones.^b La coordinación entre los ámbitos de gobierno y con el sector privado es crítica también para aumentar en forma progresiva los proyectos de modernización de tugurios. Un ejemplo es el Kampong Improvement Program de Indonesia y hay otros (por ejemplo, Brasil, Colombia, México, Sudáfrica, Tailandia y Túnez) cuyos programas empezaron en una escala modesta y aumentaron progresivamente hasta el ámbito nacional debido a la participación de todos los ámbitos del gobierno y del sector privado.

Basado en una contribución de Eduardo López Moreno, jefe, Global Urban Observatory, UN-Habitat.
a. Garau, 2008.
b. Bazoglu, 2008.

Unidad, no uniformidad

Enfoques efectivos al desarrollo territorial



La globalización y la liberación pueden reubicar la producción dentro de los países, dejando a la gente concentrada en lugares que los mercados no favorecen ya. En Brasil, China, India y la Federación Rusa, los cambios en los mercados y en las políticas en el último siglo han alterado la suerte de los lugares. Las diferencias geográficas en las actividades económicas estimulan la migración desde zonas retrasadas, concentrando a la gente –incluidos los pobres– en las zonas avanzadas. Pero la disparidad geográfica en los niveles de vida, creando o profundizando divisiones dentro de los países, puede conducir también al conflicto, desacelerando el desarrollo social y económico.

Con base en los hallazgos y análisis de los capítulos anteriores, en éste se discuten las respuestas de las políticas a las diferencias mayores o persistentes en los niveles de vida, entre las zonas de un país que los mercados favorecen con mayor masa económica y las que no favorecen. Como en el resto del Informe, el término “zona” es sinónimo de una región o territorio subnacional, de modo que este capítulo trata sobre el debate acerca del “desarrollo regional” (conocido también como “desarrollo territorial”). La lógica y la experiencia indican que los gobiernos deben reajustar sus respuestas de acuerdo con la severidad del problema.

- ***En los países donde el trabajo y el capital son móviles, la distancia económica entre las zonas retrasadas y las avanzadas debe atenderse principalmente con políticas espacialmente ocultas o universales, para las cuales se utiliza el término “instituciones” como forma abreviada.*** Estas políticas deberían facilitar el movimiento de la gente hacia las oportunidades. Cuando las zonas retra-

sadas tienen poca gente y una proporción pequeña de los pobres del país, las medidas para incrementar la migración deberían ser el fundamento de la política del desarrollo.

- ***En los países donde las zonas retrasadas tienen grandes cantidades de pobres, pero existen pocos impedimentos para su movilidad, las instituciones que promueven ésta deben ampliarse con infraestructura espacialmente conectiva.*** Algunos países tienen alta densidad de población en las zonas retrasadas –y grandes números de pobres–, pero pocos impedimentos culturales, lingüísticos o políticos para los flujos de trabajo y capital. Las inversiones en infraestructura que aumentan el flujo de bienes, personas e información contribuirían a la concentración económica y la convergencia espacial en los niveles de vida.
- ***En países fragmentados por divisiones lingüísticas, políticas, religiosas o étnicas, pueden requerirse intervenciones espacialmente específicas.*** Cuando las zonas retrasadas se enfrentan al triple reto de grandes distancias a las oportunidades económicas de las zonas avanzadas, grandes densidades de población y grandes números de pobres, y divisiones internas que limitan el movimiento de la mano de obra y el capital, las instituciones y las inversiones en infraestructura podrían complementarse con incentivos dirigidos a estimular la producción económica en las zonas retrasadas. Sin embargo, estos incentivos no deben ir en contra de la búsqueda de objetivos de integración a través de las instituciones que reúnen a la gente y la infraestructura que conecta las zonas retrasadas de una nación con las avanzadas.
- Instituciones, infraestructura e incentivos; éstas son las tres partes de un enfoque exi-

toso de políticas para la integración interna. Al decidir entre distintas opciones de integración, los gobiernos tienen que considerar los costos fiscales y de oportunidad de estos instrumentos. Este capítulo proporciona un marco de organización para que los gobiernos reflexionen sobre estas opciones y encuentren la mejor combinación de políticas.

Un enfoque nuevo. Las discusiones políticas sobre cómo mejorar el bienestar en las zonas retrasadas empiezan a menudo centrándose en las zonas retrasadas y haciendo énfasis en intervenciones específicas o “incentivos” de política para trasladar la producción a estos lugares. En cambio, las políticas de desarrollo territorial deberían integrar las zonas retrasadas con las avanzadas, y la discusión sobre incentivos espacialmente específicos deberían estar al final, después de considerar las políticas espacialmente ocultas, tales como la distribución del ingreso nacional y los acuerdos sobre gasto social y las iniciativas espacialmente conectivas, tales como los sistemas de transporte y comunicaciones. La experiencia de los países en desarrollo y desarrollados muestra que, sin estas instituciones de apoyo e infraestructura, los incentivos no han tenido éxito y son costosos.

En muchos países, la descentralización de responsabilidades administrativas y fiscales ha resaltado el papel de los gobiernos subnacionales en el diseño y la provisión de políticas. Los recursos asignados a los gobiernos subnacionales deberían ir acompañados de acuerdos, para asegurar que las iniciativas locales mejoren el bienestar nacional junto con el local (*ver* recuadro 8.1).

Al tratar estos temas de políticas, el capítulo ofrece una respuesta a una pregunta de considerable preocupación para los gobiernos: ¿Deberían los países invertir en gente o en lugares? La respuesta es invertir en actividades que produzcan los máximos rendimientos económicos y sociales nacionalmente. En las zonas avanzadas, enfatizar en la inversión en lugares; inversiones duraderas que incrementen el crecimiento económico nacional. En las zonas retrasadas, enfatizar en la inversión en la gente; en inversiones transportables que estimulen la movilidad y aceleren la reducción de la pobreza.

La gente busca las oportunidades

A través de toda la historia, la gente se ha trasladado de lugares de geografía inhóspita a los que ofrecen un clima más agradable y mejores oportunidades económicas. La concentración

Recuadro 8.1 ¿Están los mensajes de políticas de este Informe en contra de la descentralización? No.

Las instituciones espacialmente ocultas son el fundamento de las políticas de integración económica que buscan eficiencia y equidad espacial. Sin importar dónde viva la gente, debería tener acceso económico a servicios básicos, tales como salud primaria, educación, saneamiento y seguridad. Cómo se presten estos servicios depende de las circunstancias del país.

La descentralización en muchos países ha hecho más responsables a los gobiernos subnacionales en el mejoramiento del bienestar local. En Vietnam, los gobiernos subnacionales fueron responsables de casi el 50% del gasto público en 2002, a diferencia de un 25% en 1992. En China, la relación aumentó de 67% a 72% entre 1990 y 2004.^a En Filipinas, fue de un 25% en 2002 y de 11% en 1990.

Los problemas aparecen cuando la descentralización se cruza en el camino de implementar políticas espacialmente ocultas. En lugar de asignar recursos a servicios sociales, los gobiernos subnacionales optan por inclinar los gastos hacia actividades políticamente populares. En un

país muy descentralizado como Brasil, el progreso en las prioridades nacionales de eliminar el analfabetismo y universalizar la educación primaria se controla utilizando asignaciones de gastos, determinando la Constitución que el 25% de las rentas estatales y municipales provenientes de impuestos y transferencias se destine específicamente a financiar educación primaria. Pero una inspección más detallada muestra que alrededor del 10% de los municipios gasta menos de la cantidad ordenada por la Constitución.^b

Las inversiones grandes y notorias son señales políticamente provechosas para los votantes de que sus representantes trabajan duro. Entonces, ¿cómo puede la descentralización ser coherente con las políticas espacialmente integradoras que aquí se discuten?

- **Instituciones.** Las asignaciones de recursos a los gobiernos subnacionales podrían basarse inicialmente en insumos (gasto en servicios públicos), pero deberían pasar tan pronto como fuese

posible a resultados (mejoras en los Indicadores de Desarrollo del Milenio).

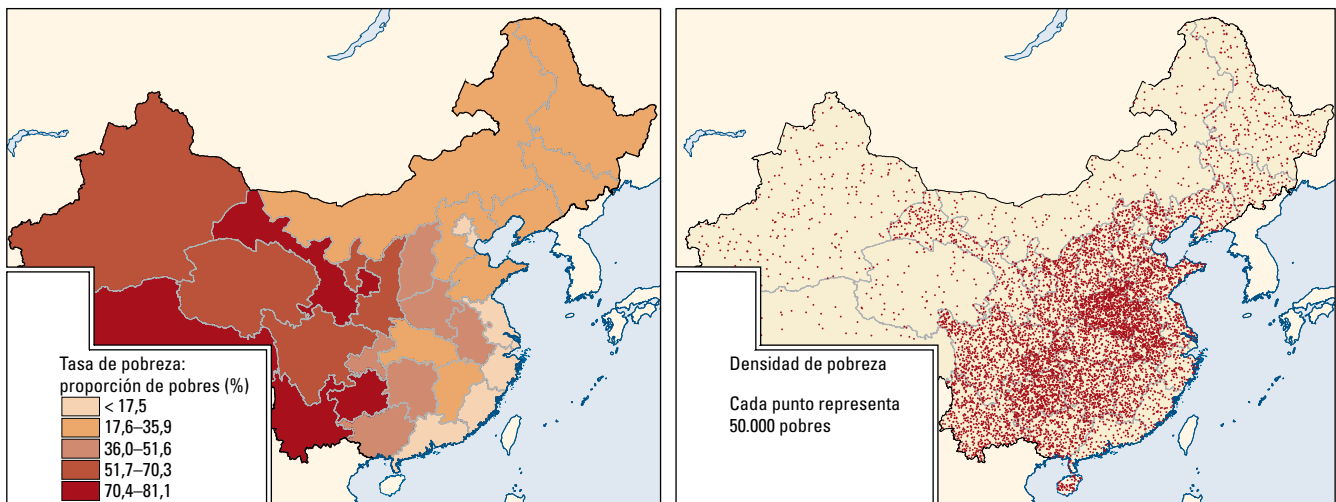
- **Infraestructura.** Para maximizar las sinergias de las inversiones en infraestructura y regular la eficiencia del comercio interestatal, el diseño y las decisiones de planeación deberían realizarse en conjunto por parte de los gobiernos subnacionales afectados por estas inversiones y regulaciones.
- **Incentivos.** Aunque los gobiernos subnacionales puedan ser bien adecuados para evaluar el potencial económico local, la decisión de hacia dónde dirigir los incentivos debe ser de una autoridad nacional que pueda fijar prioridades sobre los recursos para acelerar el crecimiento general. Cómo se implementen estos programas puede decidirse localmente.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. National Bureau of Statistics, China, 2005.

b. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 2004.

Mapa 8.1 La tasa de pobreza es alta en el interior occidental de China, pero la mayoría de los pobres viven más cerca de la densidad económica que hay en el Oriente



Fuente: Equipo del IDM 2009.

Nota: Las tasas y recuentos de pobreza se estimaron teniendo en cuenta una línea de pobreza de US\$2/día en 2002.

de gente en zonas con ambientes naturales acogedores atrajo las actividades económicas a estos lugares, ayudando a prosperar a muchos, aun cuando las condiciones iniciales que hicieron económicamente atractivos a estos asentamientos fueron menos importantes. La movilidad no fue sólo para los que estaban bien, pues los pobres también se trasladaron a zonas económicamente densas, en busca de mejor vida.

Considérese la actual distribución de pobres en China (ver mapa 8.1). El porcentaje de gente que vive con menos de US\$2 al día es alto en las zonas occidentales retrasadas del país, pero en términos absolutos, viven muchos más pobres en las dinámicas zonas costeras del sureste, las líderes en la rápida integración de China con la economía mundial. Aun antes de suceder esta integración, la gente no se concentró en lugares con geografía inhóspita, tales como la Meseta de Qinghai-Tíbet, con una elevación de 4.000 metros sobre el nivel del mar, o las tierras altas de la región central con elevaciones de 2.000 metros. Los llanos y climas cálidos a lo largo de la costa ofrecieron mejores condiciones para el cultivo y el comercio.

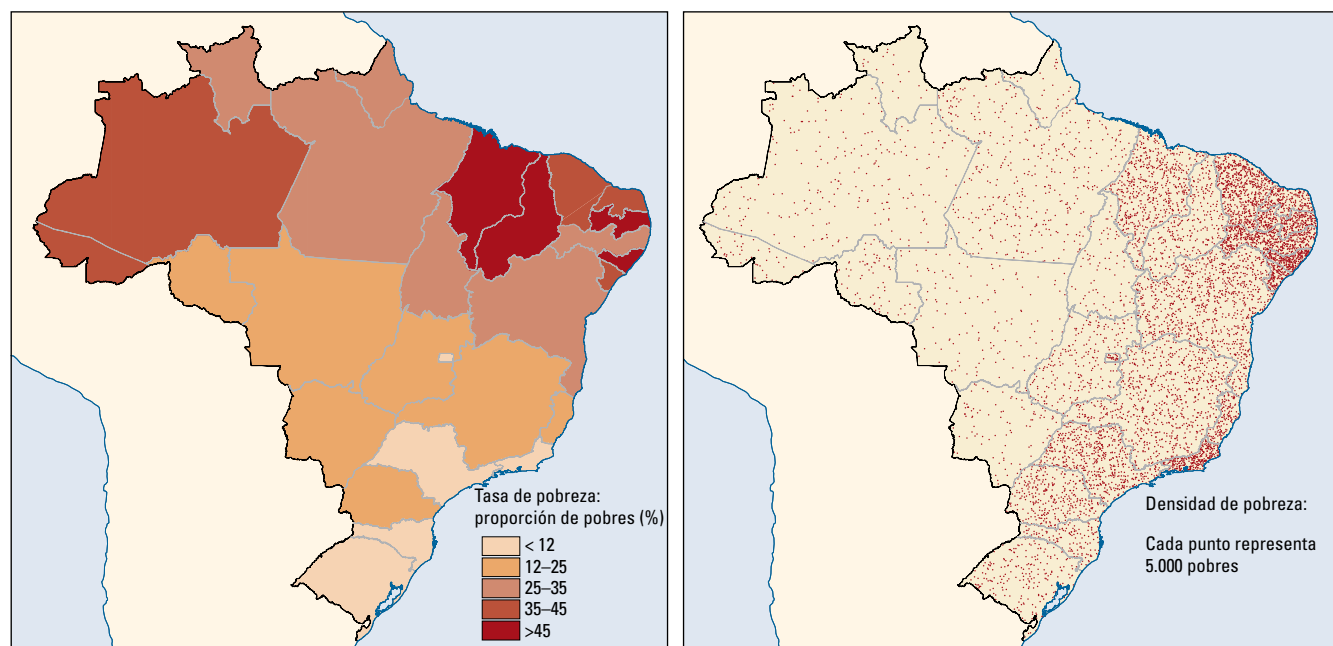
Los mapas de muchos países mostrarían también que la masa de pobreza –el número de pobres– y la masa económica coinciden. Java, la zona económicamente avanzada de Indonesia, es también la isla del archipiélago donde vive la mayor parte de los pobres. Las islas de Java y Bali tienen 21 millones de pobres, más o menos el 58% de los pobres del país. Las cantidades en las demás islas son mucho menores: 1,3 millo-

nes en Kalimantan, 2,6 millones en Sulawesi, 2,7 millones en Nusa Tenggara y 1 millón en Papúa. En el capítulo segundo se mostró que Honduras y Vietnam tienen distribuciones geográficas similares (traslapadas) de producción económica y gente pobre.

Utilizando una resolución geográfica más fina, una distribución similar de la población puede distinguirse *dentro de* las zonas retrasadas. El Noreste de Brasil es la zona más pobre del país y los ingresos per cápita en el Sureste fueron equivalentes a 2,9 veces del Noreste en 1939 y a 2,8 veces en 1992. Ocho de los 10 estados más pobres están en el Noreste y dos en el Norte.¹ La tasa de pobreza es claramente alta en las zonas del Noreste rural y el Amazonas (ver mapa 8.2), pero aun en el Noreste la masa y concentración de la pobreza –el número de pobres por kilómetro cuadrado– es mucho mayor en las aglomeraciones urbanizadas cerca de la costa, desde el retrasado Noreste hasta las dinámicas regiones de Río de Janeiro y São Paulo en el Sureste.²

En algunos países las fuerzas del mercado que incitan la movilidad de los factores no son tan fuertes. Sus masas económica y de pobreza no coinciden tanto como en países como China y Honduras. Considérese India, donde viven más de 400 millones de personas en “estados retrasados” en la parte norte-central del país, que incluye –utilizando la línea de pobreza del país– el 60% de los pobres de la nación (ver mapa 8.3).³ La movilidad laboral desde estas zonas ha sido limitada, debido a divisiones etnolingüistas y basadas en clases, quizás in-

Mapa 8.2 La tasa de pobreza es alta en las zonas del noreste de Brasil y el Amazonas, pero la masa de los pobres está en las zonas situadas a lo largo de la costa



Fuente: Tasas de pobreza calculadas a nivel estatal por Phillippe G. Leite, basado en la Brazil Household Budget Survey (*Pesquisa de Orçamentos Familiares*), 2002-03 (ver Banco Mundial, 2007c).

clinando a la gente a quedarse en sus propios “enclaves”.

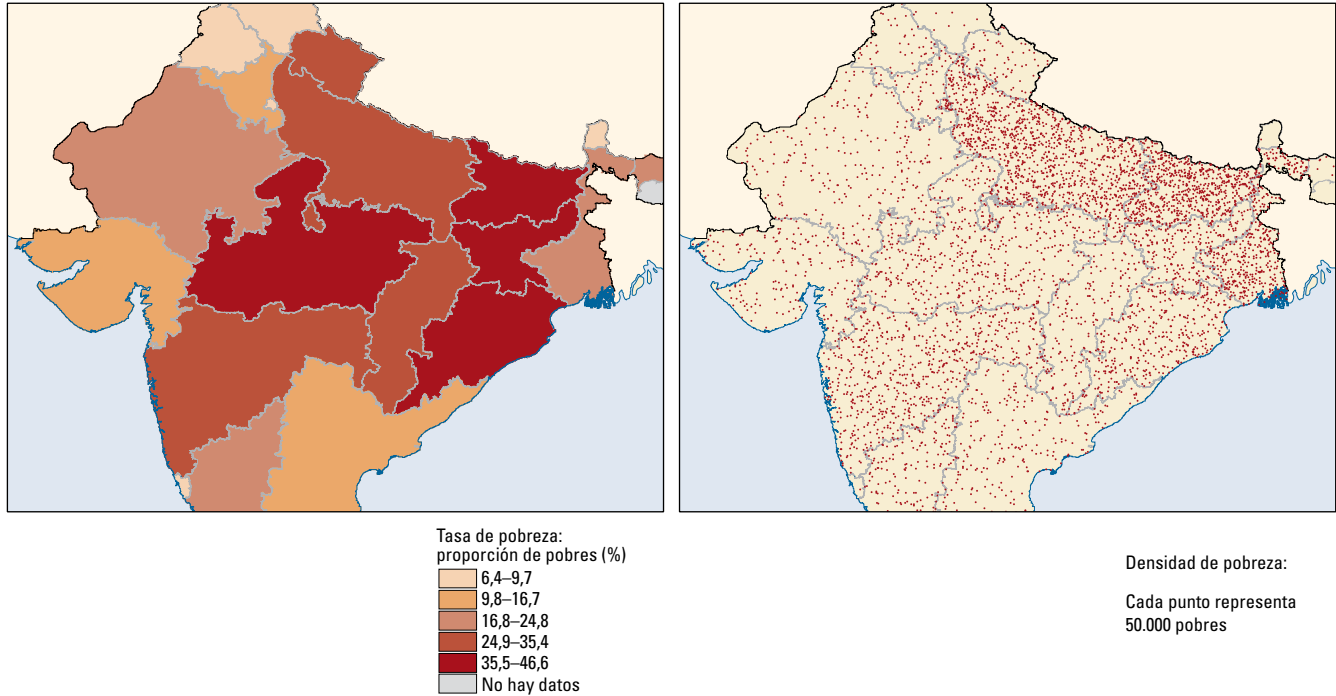
La gente está en estas zonas retrasadas por una razón. Con suelos ricos y buenas conexiones internas, la atrajo la fértil llanura del Indo-Ganges. Estas zonas fueron históricamente de las más dinámicas de India cuando el país representaba una cuarta parte del producto interno bruto (PIB) del mundo, entre 1600 y 1700.⁴ Pero “accidentes” históricos, tales como el de hacer responsables a los propietarios de la tierra del pago de impuestos sobre ésta a la corona británica en estas zonas, socavaron la productividad agrícola y las inversiones en infraestructura.⁵ India se está reintegrando ya a la economía mundial, lo que ha resultado en un dinamismo económico de sus zonas costeras y metropolitanas. Estas zonas ofrecen buen acceso a insumos intermedios y mercados internos e internacionales, prestan servicios públicos locales confiables y de alta calidad, y tienen un entorno de negocios conducente al espíritu empresarial. Alrededor de la mitad de las inversiones en manufactura en 2005 se concentró en sólo 10 de las más de 3.000 ciudades del país, las que ofrecían mejor acceso a los mercados internos e internacionales.⁶

¿Deberían los gobiernos actuales intentar corregir los accidentes históricos, reviviendo las inversiones en las zonas retrasadas y ayudarlas

a recuperar su pasada gloria? ¿O deberían acelerar la integración de India con la economía mundial y ayudar a la gente de las zonas retrasadas a aprovechar las nuevas oportunidades de los lugares con mayor densidad económica?

La discusión de la política nacional de India, a mediados de los años setenta, se centró en promover el crecimiento espacialmente equilibrado para revivir las zonas retrasadas con subsidios financieros y de inversiones, infraestructura industrial y licenciamiento industrial preferencial. En el último plan quinquenal de India se reconocen los fracasos del licenciamiento industrial y su incoherencia con el crecimiento. La discusión hoy trata más sobre la integración y el cambio hacia la promoción de mejor salud y educación en las zonas retrasadas, junto con inversiones estratégicas en infraestructura interregional que conecten el remoto Noreste con los mercados en el resto del país.⁷ Se han implementado políticas similares de desarrollo regional en otros países con divisiones internas a lo largo de líneas religiosas o étnicas, tales como Nigeria y Etiopía.

Las políticas dirigidas a reducir tales divisiones han reforzado una tendencia natural de la gente a buscar lugares que ofrecen mejores oportunidades económicas. Considérese la muy estudiada unificación alemana, una fusión de dos economías con poco intercambio de

Mapa 8.3 Tanto la tasa como la masa de pobreza son altas en algunos estados retrasados de India

Fuente: Basado en los cálculos de la Planning Commission, Gobierno de India para 2004-2005.

Nota: Las tasas y recuentos de pobreza se basan en la suma de pobres urbanos y rurales en 2004-05, que se calcularon utilizando diferentes líneas de pobreza.

productos y factores que propulsó a la gente del este al oeste. La oportunidad surgió en el verano de 1989, cuando la gente pudo salir de Alemania Oriental a través de Hungría y, con la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de ese año, fue posible la migración directa de Alemania Oriental a Alemania Occidental. Con la frontera abierta, 800.000 personas salieron del este hacia el oeste en 1989 y 1990, es decir, el 5% de la población del este (ver recuadro 8.2).⁸ Claramente la unificación alemana inició un movimiento hacia la densidad y sugiere que reducir la distancia a la densidad económica mejora el bienestar de la gente y que la movilidad laboral es el mecanismo natural más fuerte para esto.

Los países buscan la unidad

Muchos países tienen diferencias espaciales en producción y pobreza, principalmente debido a la distancia económica entre las zonas retrasadas y avanzadas y también por las divisiones causadas por las diferencias políticas, étnicas, religiosas y lingüísticas. Y todos los países buscan la unidad, reduciendo las barreras de las divisiones internas. Una revisión de

las constituciones nacionales de 20 países en desarrollo muestra que la promoción de la unidad –reduciendo las divisiones– es un objetivo político importante (ver recuadro 8.2). En Nigeria un artículo importante de unidad es que las personas no serán discriminadas por sexo, religión, lugar de nacimiento y asociación étnica o lingüística. En India el artículo 16 de la constitución afirma que “ningún ciudadano será declarado inelegible o discriminado por parte de ningún empleado u oficina del Estado por razones de religión, raza, casta, sexo, descendencia, lugar de nacimiento, residencia o cualquiera de ellas”. En su mayoría, las constituciones no hacen supremos a los *lugares* y en cambio se centran en el bienestar y la unidad de las *personas* (ver recuadro 8.3).

Unidad no significa uniformidad. Por ejemplo, el lema nacional de India es “unidad en la diversidad”. Pero en muchos países los gobiernos han considerado la uniformidad como el principal vehículo para la unidad. Las políticas de la Unión Europea (UE) para integrar a nuevos estados miembros requería “cohesión”. Pero el objetivo de cohesión –o unidad– se persigue a través de políticas de convergencia. Los objetivos de la convergencia incluyen la

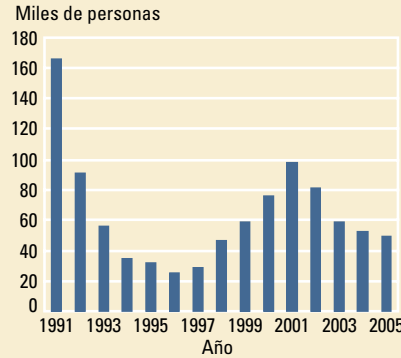
Recuadro 8.2 *La integración alemana: convergencia y concentración con trabajo móvil*

Con la caída del Muro de Berlín en 1989, se hizo posible la migración directa de Alemania Oriental a Alemania Occidental. La apertura de la frontera llevó a 400.000 personas a salir del Este al Oeste en 1989 y nuevamente en 1990, alrededor del 5% de la población del este (ver gráfico izquierdo). En los años siguientes, empezaron a converger los ingresos y se desaceleró el proceso. En 2001, una recesión en Alemania impulsó otra vez a 100.000 personas a salir del Este hacia el Oeste. En 2007, más de 1.700.000 personas habían salido del Este (de unos 17 millones en el momento de la caída del Muro de Berlín).

La migración produjo un resultado predecible: se igualaron más los ingresos entre las dos zonas (ver gráfico derecho). Mientras la distribución por países del ingreso en 1992 fue claramente bimodal, formando los condados del Este el pico inferior, en 2005 ya se había suavizado. Aunque los condados del Este siguen ubicados a la izquierda de la distribución, su distancia económica a los del Oeste se ha reducido.

La convergencia de los ingresos ha producido resultados más sorprendentes. Casi todos los condados con más mujeres jóvenes que hombres se encuentran en las zonas económicamente dinámicas de Alemania, que tienen también mejores instituciones de educación superior (ver mapa abajo). En 2004, en el grupo de edad de 18 a 29 años

Tras la caída del Muro de Berlín fue posible la migración de Alemania Oriental a Alemania Occidental

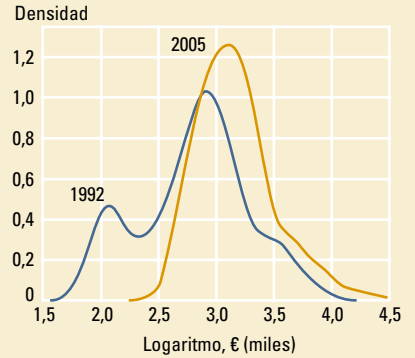


Fuente: Federal Statistical Office Germany 2007.

había sólo 90 mujeres por cada 100 hombres en Alemania Oriental (incluida Berlín).

¿Por qué se mudaron las alemanas orientales a las zonas económicamente dinámicas y los hombres se quedaron en las retrasadas? Existen dos explicaciones. Primera, las mujeres tienen, en promedio, más éxito en el colegio y en la educación superior, por lo que para ellas es más fácil estudiar o encontrar trabajo en las partes económicamente más

La convergencia de ingresos entre los condados de Alemania fue notable entre 1992 y 2005

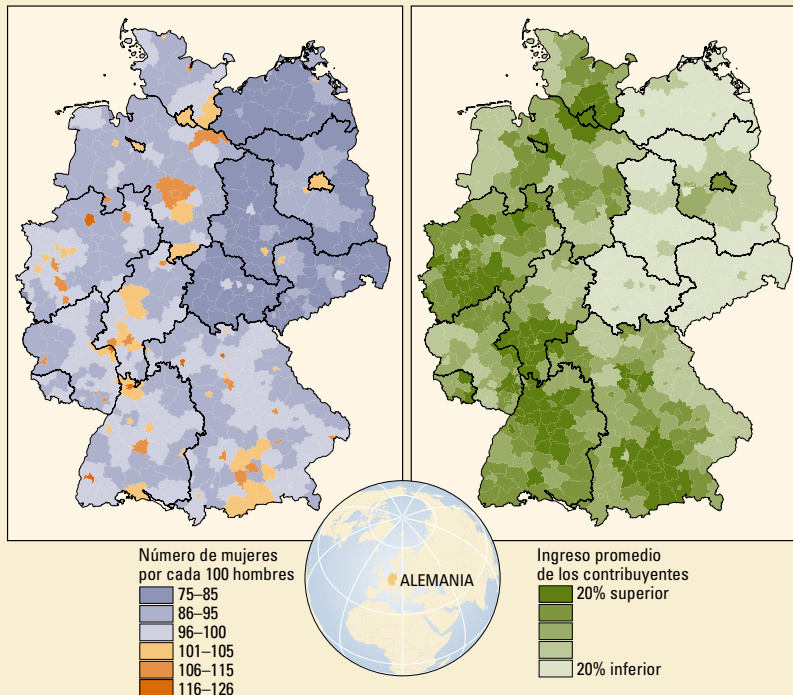


Fuente: Holzmann, Priebe y Vollmer, 2008.

dinámicas de Alemania. Segunda, es mucho más difícil para las mujeres encontrar un trabajo atractivo localmente en las zonas retrasadas que para los hombres, pues estas zonas están usualmente dominadas por los puestos de trabajo tradicionalmente masculinos de agricultura, manufactura y construcción.

Fuentes: Equipo del IDM 2009, basado en Kroehnert y Vollmer, 2008.

Las mujeres se mudaron al Oeste buscando oportunidades económicas: en 2003 hubo menos mujeres por cada 100 hombres en la parte oriental del país (izquierda) e ingresos mayores de los contribuyentes en el Oeste (derecha)



Fuente: Kroehnert, Medicus y Kinglölz, 2006.

Fuente: Federal Statistics Office of Germany.

Recuadro 8.3 *Las constituciones exigen unidad, no uniformidad*

Las constituciones nacionales reflejan la evolución del discurso político en la mayoría de los países y definen interacciones entre el Estado y sus ciudadanos. En una revisión de las constituciones de 20 países en desarrollo^a se halló que todas hacen énfasis en la unidad nacional, como objetivo nacional importante. La uniformidad en los resultados económicos de las zonas sólo se menciona en una, la de Brasil. El acceso universal a la educación primaria y a los servicios básicos de salud son mandatos constitucionales en la mayoría de los países.

Extractos de los artículos constitucionales de tres países africanos destacan la importancia que la sociedad le asigna a la unidad y la integración nacional.

Nigeria: "El lema de la República Federal de Nigeria será Unidad y Fe, Paz y Progreso". Artículo 15 (2) –"En consecuencia, se estimulará activamente la integración nacional y se prohíbe la discriminación por razones de lugar de nacimiento, sexo, religión, condición social, asociación o lazos étnicos o lingüísticos". Artículo 15 (3)

–"Para el propósito de promover la integración nacional, será deber del Estado: a) proveer las facilidades adecuadas para la libre movilidad de las personas, bienes y servicios, y estimularla en toda la Federación; b) asegurar derechos completos de residencia a todos los ciudadanos en todas partes de la Federación".

Costa de Marfil: Artículo 30 –"La República de Costa de Marfil será una e indivisible, secular, democrática y social. La República asegurará la igualdad ante la ley a todos sin distinción de origen, raza, sexo o religión. Respetará todas las creencias". Su principio será "Gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo".

Uganda: Artículo 3 –"(i) Todos los órganos del Estado y el pueblo de Uganda trabajarán para la promoción de la unidad, la paz y la estabilidad nacional. ii) Se harán todos los esfuerzos para integrar a todas las personas de Uganda reconociendo al mismo tiempo la existencia de su diversidad étnica, religiosa, ideológica, política y cultural".

La Constitución de Brasil exige el desarrollo económico equilibrado regionalmente, disponiendo lineamientos para promover los flujos de capital hacia las zonas retrasadas. La puesta en práctica de estos lineamientos no ha producido los resultados económicos esperados y los programas han sido costosos. Un programa destacado de desarrollo económico regional, Fondos Constitucionales, proveyó créditos subsidiados por más de US\$10.000 millones entre 1990 y 2002, para ayudar a las empresas a ubicarse en zonas retrasadas. La ineficacia de estas intervenciones se evalúa en otra parte de este capítulo.

Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en una revisión de constituciones de 20 países en desarrollo.
a. Los países son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia y México (América Latina); Costa de Marfil, Ghana, Nigeria y Uganda (África); Bangladesh, India, Nepal y Paquistán (Asia meridional); Kazajstán, Polonia y Federación Rusa (Europa y Asia central); China, Indonesia y Filipinas (Asia oriental y Pacífico); y República Árabe de Egipto (Medio Oriente y África septentrional).

eliminación de desigualdades territoriales en el desarrollo económico (cohesión económica) y en el acceso al trabajo y el ingreso (cohesión social). Esta "cohesión" va emparejada con la política regional de la UE, que asigna aproximadamente un 60% de sus fondos para apoyar zonas de poco desarrollo (menos de 75% del PIB per cápita promedio de la UE).⁹

Representando el 35% del gasto total de la UE, la política de cohesión se pone en práctica a través de los fondos estructurales (90% del gasto) y el fondo de cohesión (10%). El paquete de la Agenda 2000 tiene un valor de €236.000 millones, con €195.000 millones para fondos estructurales, €18.000 millones para los fondos de cohesión de Grecia, Irlanda, Portugal y España y €22.000 millones para los nuevos estados integrantes, en vista de su entrada en 2004.¹⁰ Los objetivos de la Agenda 2000 incluyen el desarrollo y el ajuste estructural de las zonas retrasadas, el desarrollo de zonas fronterizas y zonas de declive industrial, y la adaptación y la modernización de los sistemas de educación y capacitación.¹¹ La política de cohesión aspira a mejorar el desempeño económico de zonas específicas y ayudarlas a alcanzar al resto de la unión.

Las asignaciones de recursos de esta escala para apoyar la integración pueden reflejar las preferencias de redistribución de los estados integrantes (particularmente aquellos cuyos residentes pagan la cuenta), pero ¿estimulan

estas políticas el crecimiento general? ¿Costean el tipo "equivocado" de activos? La investigación académica muestra que no están bien adecuadas para maximizar el crecimiento económico agregado porque intentan promover la uniformidad espacial y no la aglomeración. Tampoco son especialmente adecuadas para promover el avance de las zonas retrasadas. Las políticas de cohesión tradicionales que proporcionan infraestructura "dura" y asistencia a empresas no tienen probabilidad de aumentar la competitividad de las zonas retrasadas.¹² Se podría lograr más alejándose de estos programas y apoyar programas educativos y desarrollo institucional.

Es probable que si se intenta utilizar el mismo instrumento para perseguir los retos duales de convergencia interna y externa se desenfoque la política. El cuarto informe de la UE sobre cohesión económica y social proporciona una evaluación cándida de la convergencia a través de sus regiones y en los países individuales.¹³ Entre 1995 y 2004, hubo una tendencia de agregar convergencia en la UE, creciendo más rápidamente que el promedio de la UE-27 los nuevos estados integrantes con menor PIB per cápita, pero al nivel regional más desagregado de la Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) 2 –o sea, zonas subnacionales mayores que las unidades administrativas de la mayoría de los países– los resultados muestran poca efectividad de las intervenciones específicas en

el mejoramiento del desempeño económico de las zonas retrasadas. Para los países de la UE-15 a los que les va mejor, el número de personas en las zonas retrasadas ha permanecido casi invariable en 32 millones, más o menos un 8% del total. Al considerar los nuevos integrantes, ha habido convergencia internacional en los ingresos per cápita, pero la concentración de la producción económica dentro de los estados integrantes –nuevos y antiguos– ha venido en aumento, impulsada por el crecimiento económico más rápido de sus zonas avanzadas. De hecho, los ingresos per cápita en varias zonas de estados integrantes nuevos –Bratislavský kraj en la República Eslovaca, Közép-Magyarország en Hungría, Mazowiekie en Polonia y Zahonda Slovenija en Eslovenia– han aumentado a más del 75% del promedio de la UE.

Irlanda adoptó un enfoque distinto para el uso de los fondos de la UE. En lugar de utilizarlos para avanzar internacionalmente y dispersar la producción económica internamente, se concentró en un objetivo: el crecimiento económico nacional. De ser uno de los países más pobres de Europa, es ya uno de los más ricos (ver recuadro 8.4). Entre 1991 y 1998, Irlanda era sólo una región para propósitos de apoyo del Objetivo Uno de la UE.¹⁴ Cuando creció el país y cruzó el umbral del 75% en julio de 1999, Irlanda creó dos “asambleas” regionales, la Frontera-Región Central-Occidente, y la Sur y Oriental. Pero la concentración espacial de la producción económica ha aumentado en Irlanda en relación con la de Grecia, Portugal y España, los otros tres países con fondos de cohesión.¹⁵

Recuadro 8.4 Un instrumento por objetivo: Irlanda utilizó los fondos de la UE para la convergencia internacional

Entre 1977 y 2000, el PIB per cápita irlandés creció del 72% del promedio de la UE al 116%. ¿Qué hubo detrás del éxito de Irlanda?

Desde su entrada a la Unión Europea en 1973, Irlanda recibió aproximadamente €17.000 millones en fondos estructurales y de cohesión de la UE hasta finales de 2003. En las dos primeras rondas de financiación, se clasificó a todo el país como una zona de Objetivo Uno. Entre 1993 y 2003, los fondos de cohesión apoyaron 120 proyectos de infraestructura con un costo de unos €2.000 millones.^a La elección de los proyectos se basó en un plan nacional de desarrollo enfocado a inversiones en infraestructura económica que estimularan el crecimiento económico nacional a largo plazo. Se incluyeron inversiones en zonas avanzadas y en la conexión de zonas avanzadas con retrasadas, tales como la M50 (Anillo Vial de Dublín), M1 (Dublín-Belfast) y mejoras en la N4 (Dublín-Sligo), N7 (Dublín-Limerick) y N11 (Dublín-Rossalre).

Los irlandeses invirtieron también en educación, capacitación y capacitación permanente en toda Irlanda con el fin de proveer a los inversionistas un buen entorno para los negocios en todo el país. Con su fuerza laboral calificada y buena logística, Irlanda se ha convertido en un destino popular para las empresas estadounidenses que desean llegar a los mercados europeos. En 2004, las empresas estadounidenses basadas en Irlanda exportaron US\$55.000 millones en bienes y servicios, principalmente destinados a Europa. La

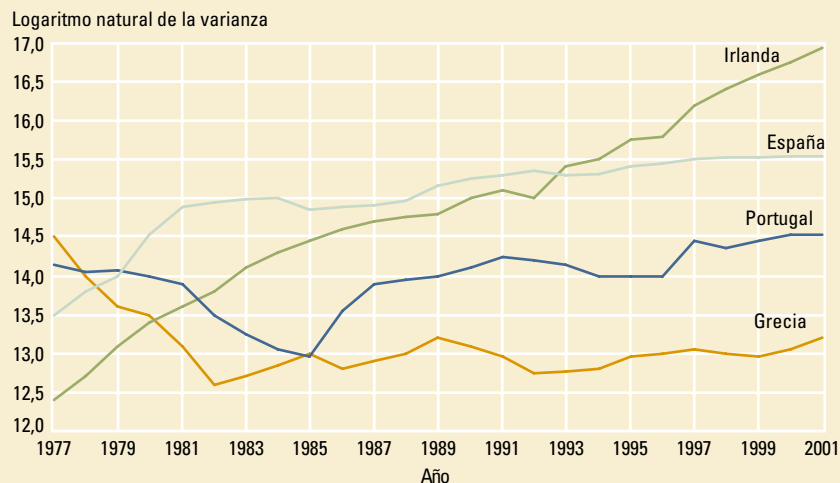
rápida convergencia de Irlanda hacia los ingresos de los líderes de Europa estuvo acompañada de una creciente concentración espacial de la actividad económica. En comparación con los demás países con fondos de cohesión –Grecia, Portugal y España–, la concentración económica de Irlanda aumentó mucho más (ver gráfico abajo), pero su ingreso per cápita creció también en forma mucho más rápida. En 1977, el ingreso per cápita de Grecia, Irlanda y España era de unos US\$9.000 y el de Portugal de unos US\$6.000. En 2002, el de Portugal era de US\$11.000 y el de Grecia y España de aproximadamente

US\$15.000. En cambio, el de Irlanda había crecido a US\$27.500.

Hoy, casi todas las regiones de los nuevos estados integrantes en Europa oriental califican para el apoyo financiero de la UE y deberían tener en cuenta el ejemplo de Irlanda, que utilizó los fondos para la convergencia internacional y no para el crecimiento económico equilibrado espacialmente dentro de sus fronteras, sino hasta las etapas posteriores.

Fuentes: Dall’Erba, 2003; equipo del IDM 2009. a. Ireland’s National Development Plan (NDP), 2000-06.

Al crecer con rapidez el ingreso en Irlanda, la concentración económica aumentó dentro del país



Fuentes: Dall’Erba, 2003; equipo del IDM 2009.

Un marco descriptivo de políticas para integrar las zonas retrasadas y avanzadas

Las personas buscan oportunidades y los países buscan la unidad, y las políticas que integran las zonas retrasadas y avanzadas pueden ayudar a unas y otros. En esta sección se hace un esbozo de un marco descriptivo para orientar la formulación de las políticas. Se propone una combinación calibrada de instituciones, infraestructura e incentivos para atender los problemas internos planteados por la densidad, la distancia y la división. Con buen uso, una combinación de estas medidas puede contribuir a que los países obtengan los beneficios económicos de aumentar la concentración de la actividad económica, así como los rendimientos sociales, políticos y económicos asociados con la convergencia de los niveles de vida de las zonas atrasadas y avanzadas.

Los gobiernos, considerando a menudo la concentración económica como inconsistente con la equidad espacial en los niveles de vida, han buscado reducirla a través de intervenciones espacialmente específicas. Muchos gobiernos combaten las fuerzas del mercado que promueven la concentración de personas en lugares económicamente densos. Con el programa de transmigración de Indonesia se intentó reubicar a gente de la densamente poblada Java hacia las zonas menos densamente pobladas de Kalimantan, Papúa, Sulawesi y Sumatra. En el punto máximo del programa, entre 1979 y 1984, se reubicaron 535.000 familias o casi 2,5 millones de personas. El objetivo fue promover el “desarrollo demográfico equilibrado” y reducir la pobreza, proporcionando tierra y nuevas oportunidades económicas para los coloniza-

dores pobres sin tierra, pero el programa casi no hizo mella en la densidad de la población de Java, ni el alto costo del programa redujo mucho la pobreza de los emigrantes.¹⁶

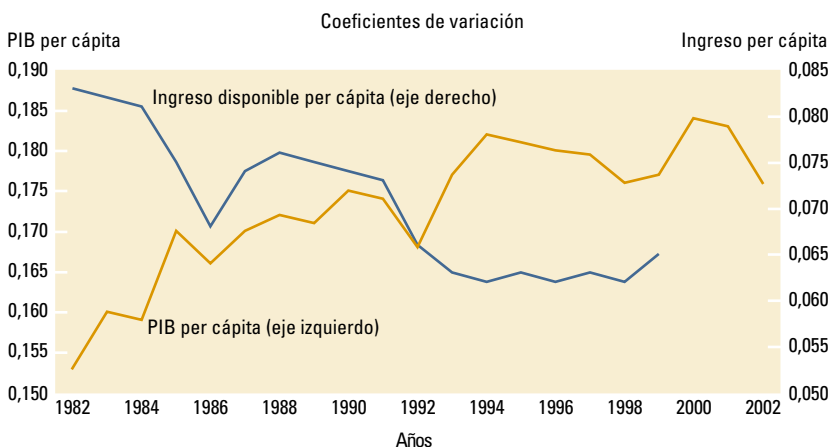
Depender sólo de intervenciones espacialmente específicas es un error común y es mucho mejor contar con instituciones que funcionan con mucho menos ruido. En Francia, la concentración de masa económica y convergencia de ingresos disponibles entre las zonas retrasadas y las avanzadas ha sido concurrente, produciendo un “efecto de tijeras” en las geografías de la producción y el ingreso disponible (ver gráfico 8.1).¹⁷ El efecto parece estar dirigido no por intervenciones espacialmente enfocadas, sino por la tributación “universal” progresiva a los ingresos espacialmente oculta, la seguridad social y los beneficios por desempleo. Aunque no se considera explícitamente el espacio en tales políticas, sus efectos y resultados pueden variar en forma considerable en las distintas ubicaciones. Como base de la integración económica, tales “instituciones” incluyen los beneficios de la concentración espacial de la producción y aportan la convergencia en los niveles de vida.

Aun en la UE como un todo, la creciente desigualdad de los ingresos del mercado, entre 1985 y 1995, se compensó parcialmente con impuestos progresivos y políticas de transferencias.¹⁸ En forma semejante, la estructura de impuestos progresivos en Estados Unidos redujo las desigualdades de los ingresos disponibles entre los estados, mientras la producción se concentró más, si bien el grado ha variado mucho a través del tiempo al cambiar las políticas del gobierno (ver recuadro 8.5).

La experiencia de la UE y Estados Unidos es instructiva en el tratamiento de la igualdad espacial con sistemas tributarios espaciales. Los escépticos podrían objetar que la cobertura del sistema de impuestos es baja en los países en desarrollo, y la débil administración de impuestos y la informalidad extendida en la economía reducen los beneficios potenciales de los impuestos progresivos. Pero vale la pena recordar que hace un siglo, cuando se introdujo su sistema de impuestos, Estados Unidos presentaba muchas de las características de un país en desarrollo de hoy. Su población era principalmente rural, sólo el 28% vivía en zonas metropolitanas en 1910.¹⁹ Los salarios eran de US\$0,72 por hora en la industria de automóviles en 1924.²⁰ La cobertura de impuestos y rentas era baja y sólo el 10% de las familias declaraba ingresos en 1916; hoy lo hace el 93%.

Alguna evidencia de los países en desarrollo apunta a que la redistribución del ingreso mediante un sistema de impuestos progresivos es

Gráfico 8.1 Francia se ha beneficiado al aumentar la concentración de la producción económica y las menores desigualdades en el ingreso disponible



Fuente: Martin, 2005a.

Recuadro 8.5 ¿Tributación contra la desigualdad espacial? El sistema estadounidense de impuestos federales al ingreso

El impuesto federal progresivo al ingreso en Estados Unidos ha reducido la desigualdad de ingreso entre las personas, y un efecto no previsto que ha causado ha sido el de reducir las desigualdades de ingreso entre los estados, mostrando que una política espacialmente oculta puede ser un instrumento efectivo para reducir las desigualdades espaciales.

Los datos del Internal Revenue Service muestran en cuánto ha reducido la desigualdad espacial el impuesto al ingreso. Para verlo, en primer lugar, se dividen los ingresos antes de impuestos del percentil superior de contribuyentes de cada estado entre el ingreso personal de EUA, publicado por la Bureau of Economic Analysis. Luego se calcula la misma razón de dispersión del ingreso con los ingresos después de impuestos. Luego se calcula la reduc-

ción porcentual entre los ingresos antes y después de impuestos para dos grupos de 10 estados: uno registrando los ingresos antes de impuestos más altos (Grupo 1) y el otro los más bajos (Grupo 2).^a El gráfico del recuadro muestra el cambio en las diferencias en el ingreso después de impuestos entre los estados más ricos y los más pobres. En forma directa imputable a la tributación, muestra cómo ha ayudado el sistema de impuestos de EUA a reducir las desigualdades de ingreso en los estados en el último siglo, quizá más allá de las expectativas más entusiastas.

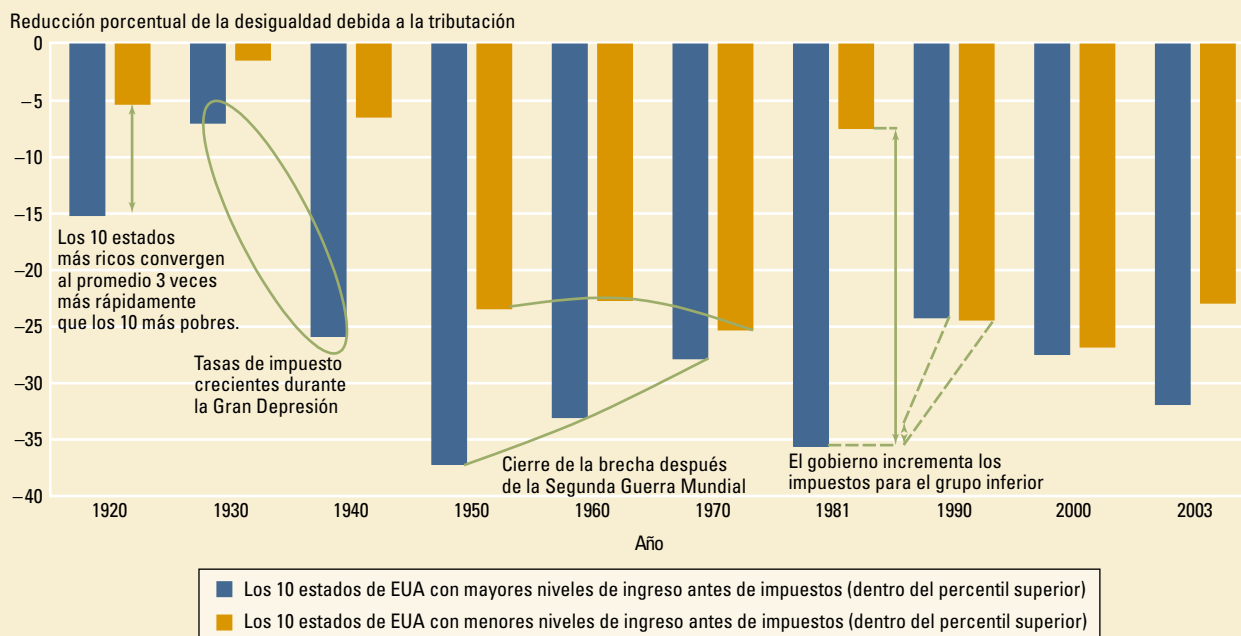
La tasa impositiva nunca había sido más alta que en 1918, cuando fue de 77% para financiar la guerra, y después de la Primera Guerra Mundial bajaron las tasas. Rebajada al 24% en 1929, la tasa para los mayores ingresos aumentó nuevamen-

te durante la Gran Depresión (-26% en 1940 contra -7% en 1930 para el Grupo 1). Al introducir el Congreso los pagos de impuestos por retención en la nómina y los impuestos trimestrales durante la Segunda Guerra Mundial, se reforzó el sistema de impuestos progresivos, pero estos efectos reductores de la desigualdad empezaron a desvanecerse entre 1950 y 1970. Un breve aumento en los efectos a fines de los años sesenta fue seguido de una caída en los años ochenta y noventa.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Aunque ambos grupos pertenecen al 1% más rico de sus respectivos estados, ténganse presentes las agudas diferencias de uno a otro estado. Por ejemplo, en 1940 un ingreso de unos US\$47.000 se clasificaba dentro del 1% más rico en Mississippi, pero dentro del 10% más rico en el Distrito de Columbia.

Sin un enfoque espacial explícito, los impuestos federales al ingreso de EUA reducen las desigualdades espaciales



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en un análisis de Estelle Sommelier.

difícil y que el direccionamiento de los gastos según los niveles de ingreso individual o familiar y el nivel de la tasa impositiva promedio son más importantes para la distribución del ingreso después de las transferencias. Así, un sistema tributario proporcional de alto rendimiento puede causar un mayor impacto igualador que un sistema de impuestos progre-

sivos de bajo rendimiento.²¹ Pero existen pocas justificaciones para que los países de ingreso mediano-alto no consideren la institución de sistemas espacialmente ocultos.

Las políticas de impuestos y transferencias espacialmente ocultas formarán el fundamento de las políticas públicas para integrar espacialmente a los países y ayudarlos a beneficiarse de

la concentración y la convergencia, pero estas políticas pueden no ser suficientes. Dependiendo de su condición, los países requieren una mayor variedad de instrumentos para la integración interna. Puede considerarse que el problema de la integración económica reduce la distancia entre las personas –especialmente los pobres– y las oportunidades económicas. Las densidades de población desubicadas y las barreras a la movilidad de los trabajadores y empresarios, entre las zonas avanzadas y las retrasadas planteadas por divisiones internas, complican el problema.

En general, un marco de políticas para la integración económica incluye lo siguiente:

- **Instituciones** (*políticas espacialmente ocul-tas*). Aquí se utiliza el término para categorizar las políticas no explícitamente diseñadas con consideraciones espaciales, pero con efectos y resultados que varían según la ubicación. Incluyen políticas nacionales, tales como el sistema de impuestos al ingreso, las relaciones fiscales intergubernamentales, la gobernabilidad de los mercados de la tierra y la vivienda, y también las iniciativas sobre educación, servicios de salud, de agua potable y saneamiento básico, y otras iniciativas oficiales.
- **Infraestructura** (*políticas espacialmente conectivas*). Aquí se utiliza el término para incluir todas las inversiones que conectan lugares y proporcionan servicios básicos de negocios, tales como transporte y servicios públicos. Incluyen el desarrollo de autopistas y ferrocarriles interregionales que promueven el comercio de bienes y el mejoramiento de las tecnologías de información y comunicaciones, para incrementar el flujo de información e ideas.
- **Incentivos** (*políticas espacialmente enfocadas*). Aquí se utiliza el término para incluir medidas espacialmente dirigidas a estimular el crecimiento económico en las zonas retrasadas. Incluyen subsidios a inversiones, rebajas de impuestos, regulaciones sobre ubicación, desarrollo de infraestructura local y reformas dirigidas al clima de inversiones, tales como regulaciones especiales para zonas de procesamiento de exportaciones.

Estos instrumentos para la integración –instituciones, infraestructura e incentivos– abarcan la variedad de políticas universales y geográficamente dirigidas. Cada una de las tres categorías puede incluir impuestos, gasto público y regulaciones.

La geografía física adversa generalmente aumenta la distancia económica y reduce el

comercio de bienes y servicios y el flujo de mano de obra, capital e información y dificulta la prestación de los servicios públicos. En Papúa Nueva Guinea, con el sistema de transporte fragmentado por un terreno montañoso escarpado, el tiempo promedio de viaje de una comunidad rural a la vía más cercana es de dos horas y media y a la estación oficial más cercana de más de tres horas.²² En las partes más escarpadas de Perú, la cobertura de infraestructura pública es baja y contribuye a una mayor tasa de pobreza.²³ Otros lugares semejantes son las *Zonas Extremas* de Chile, China occidental, el Alto Egipto, las zonas exteriores de Nepal y el Noreste de Rusia. Por las condiciones adversas, las tasas de pobreza son altas en estas zonas, pero por las mismas razones no muchas personas viven en ellas, a menos que se vean impedidas para salir por políticas oficiales o razones sociopolíticas, o convencidas con incentivos para quedarse.

La integración reduce la distancia económica entre las zonas retrasadas y lugares más dinámicos. Las iniciativas más exitosas, que equilibran la eficiencia económica y la factibilidad política, se han adaptado a las circunstancias del país. De éstas las de mayor importancia son la densidad de la población en las zonas retrasadas y el grado al que las divisiones internas debiliten las fuerzas del mercado. Donde viven pocas personas en las zonas retrasadas, como en el Noreste de Rusia, las políticas de integración deberían ser distintas de las de los lugares como el Noreste de Brasil, donde las zonas retrasadas están densamente pobladas. Donde las zonas retrasadas y avanzadas comparten una lengua y costumbres, como en Brasil y China, las políticas de integración tienen que ejercer menos esfuerzo que en las zonas donde las diferencias de idioma, grupo étnico o religión dividen una parte de un país de otra, como en India o Nigeria.

En Brasil, la distancia entre el retrasado Noreste y el avanzado Sureste está emparejada con altas densidades de población en las zonas costeras del Noreste. Pero muchos *nordestinos* han encontrado oportunidades al trasladarse al dinámico sudeste y hasta unos 4 millones de residentes del Gran São Paulo son *nordestinos*.²⁴ Esto es una indicación de la alta densidad de población en el Noreste y las fuertes fuerzas del mercado de la movilidad laboral, que han hecho posible factores tales como un idioma común y una fuerte identidad nacional.

Recuérdense los mapas de India, donde las zonas retrasadas tienen una alta masa de pobreza y alta tasa de pobreza (*ver* mapa 8.3). Integrar estas zonas es especialmente problemático cuando los grupos geográficos subnacionales

reflejan diferencias étnicas, lingüísticas o sociales.²⁵ El desarrollo económico y el comercio interregional han sido problemáticos debido a las geografías natural y económica, pero el movimiento de gente hacia fuera de estas zonas ha sido limitado por las preferencias locales y la discriminación contra grupos particulares (ver capítulo 5). Las fuerzas de mercado de la movilidad de los factores se han visto debilitadas por las divisiones internas, políticas y sociales; por ejemplo, obsérvese la hostilidad que han encontrado los trabajadores de Bihar en las partes más prósperas de India. En tales naciones, el reto de la integración implica superar distancia económica, densidad desubicada y división interna.

Utilizando las dimensiones espaciales de distancia, densidad y división para caracterizar las condiciones de un país, puede desarrollarse una taxonomía sugestiva para ayudar a los países a adaptar sus políticas de integración a su geografía económica específica. Por lo menos, pueden distinguirse tres tipos de países, así:

- **Tipo 1:** países con zonas retrasadas escasamente pobladas.
- **Tipo 2:** países unificados con zonas retrasadas densamente pobladas.
- **Tipo 3:** países divididos con zonas retrasadas densamente pobladas.

Esta taxonomía puede caracterizar las zonas retrasadas de la mayoría de los países, pero son necesarias dos cualificaciones. Primero, las zonas retrasadas de algunos países pueden ser tan heterogéneas que sea difícil clasificarlos con claridad en uno de estos tipos. En Tailandia, el Noreste es densamente poblado y distante de la zona capital económicamente densa, pero el escasamente poblado Sur es habitado por la mayoría musulmana. En India, el retrasado Noreste está escasamente poblado, mientras las zonas retrasadas del centro del país tienen casi dos tercios de los pobres del mismo. Segundo, los países del tipo 1 (con zonas retrasadas escasamente pobladas) pueden ser unificados o divididos internamente. Pero las estrategias para la integración en estos dos tipos de países –países unificados con zonas retrasadas escasamente pobladas, como Rusia, o países divididos con zonas retrasadas escasamente pobladas, como Filipinas– no serán diferentes.

Un instrumento por cada dimensión

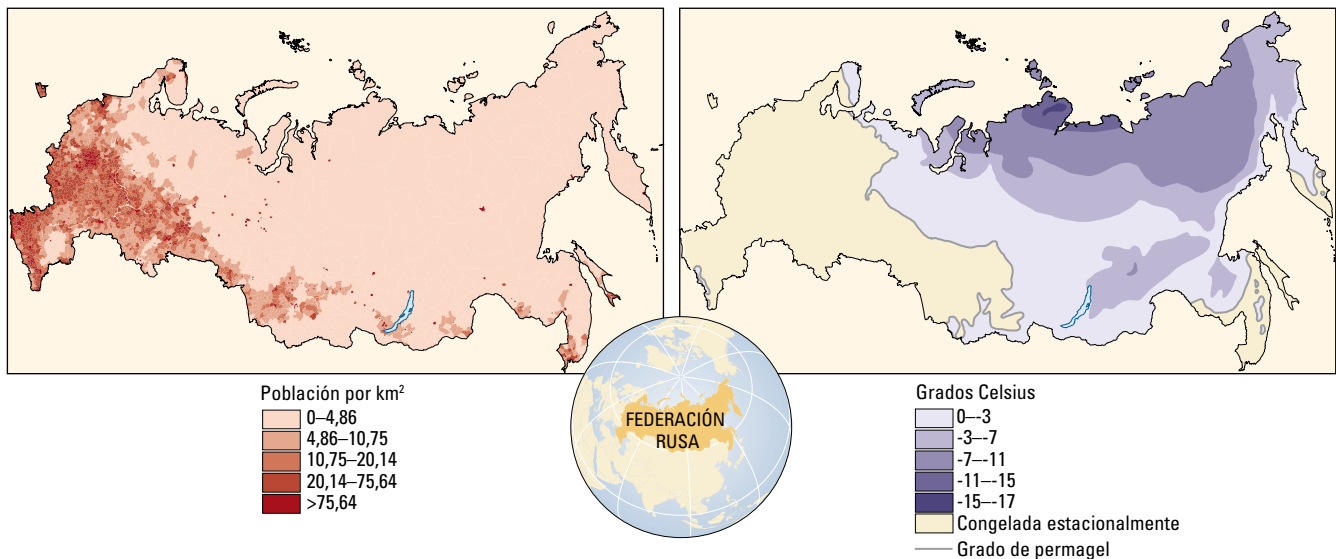
Instituciones para superar la distancia. En los países con zonas retrasadas escasamente pobladas, el reto de la integración consiste principalmente en reducir la distancia económica. Las

políticas universales –de diseño espacialmente oculto y con cobertura nacional– pueden asumir gran parte de la tarea de integración económica exitosa. Entre los países en desarrollo en esta categoría, están Chile, China, Ghana, Indonesia, Kenia, México, Mongolia, Kazajstán, Rusia, Sri Lanka, Uganda y Vietnam. El objetivo primordial de estas políticas debería ser desarrollar activos transportables que ayuden a la gente a migrar a lugares con oportunidades económicas. Por ejemplo, a medida que Rusia cambia de economía planeada a de mercado, tiene que compensar un legado de políticas, industrializando su vasto territorio. Aún hoy, millones de personas reciben subsidios para vivir en los lugares “fríos” y aislados del Noreste (ver mapa 8.4), donde no pueden aprovechar las oportunidades económicas de las zonas dinámicas del Oeste.²⁶

Corregir las distorsiones del mercado de la tierra, eliminar las restricciones a la movilidad y prestar servicios esenciales, como educación básica, servicios de salud, agua potable y saneamiento, deberían ser las prioridades universales de las políticas. Los costos asociados con las ventas de tierras –inclusive honorarios, costos de planos y honorarios de transferencias– pueden hacer que las transacciones sobre tierras sean prohibitivamente costosas. En Rusia, los honorarios privados por elaboración de planos equivalen a dos años del salario mínimo. Estos costos podrían desacelerar la migración, disminuyendo la capacidad de las personas menos ricas para realizar transacciones sobre tierras.²⁷ El sistema de registro de familias de China (el sistema *hukou*) ha constituido una barrera para la migración rural-urbana. No tener un *hukou* en zonas urbanas significa que los inmigrantes no califican para educación pública o servicios de salud, lo que puede producir grandes diferencias salariales interregionales. La investigación reciente indica que eliminar tales restricciones a la movilidad reubicaría la mano de obra a través de las zonas, reduciría las diferencias salariales y la desigualdad de ingresos.²⁸ Pero los beneficios dependen de la respuesta del mercado de vivienda urbana a la demanda adicional de los recién llegados.

Algunos países pueden tener zonas retrasadas escasamente pobladas y divisiones internas. En la República Democrática Popular de Laos, la heterogeneidad étnica puede hacer menos móvil la mano de obra. Vientiane, la zona avanzada, tiene una tasa de pobreza relativamente baja, en tanto que la provincial del Norte y el Sur tienen tasas más altas (ver mapa 8.5), pero los pobres se encuentran distribuidos con bastante uniformidad por todo el país. En tales casos, gran parte de la respuesta política sería

Mapa 8.4 En la Federación Rusa, las densidades de población son más altas en el Oeste, que es más cálido y económicamente dinámico, pero el legado comunista ha dejado a algunas personas en el frío interior



Fuentes: Densidad de población: Fay, Felkner y Lall, 2008; espesor del hielo: National Snow and Ice Data Center, 2007.

todavía espacialmente neutral, con esfuerzos especiales para asegurar el acceso igual a los servicios públicos para la gente de esas zonas. Afganistán y Tayikistán son otros ejemplos de países con divisiones y zonas retrasadas escasamente pobladas.

Otros países pueden tener sólo unas pocas zonas retrasadas escasamente pobladas y divididas. En Indonesia, un país por lo demás unificado, los lugares como Aceh se consideran zonas retrasadas con divisiones que debilitan la movilidad del trabajo y el capital. Los gobiernos pueden verse tentados a proveer incentivos económicos a las empresas en estas zonas para compensar la falta de movilidad de la mano de obra, pero debería considerarse el riesgo acompañante de crear enclaves de desarrollo y profundizar las divisiones existentes. Más bien, las iniciativas que promuevan la integración económica aumentando la movilidad de los factores pueden adecuarse mejor por razones económicas y políticas. Los ejemplos incluyen programas espacialmente dirigidos para mejorar la educación y la legislación de iguales oportunidades, para asegurar que los trabajadores de las zonas retrasadas no se enfrenten a discriminación en el mercado laboral en otras partes del país.

Instituciones e infraestructura para superar la distancia y la densidad. Cuando la distancia va emparejada con altas densidades de población en las zonas retrasadas, es también necesaria la infraestructura espacialmente conectiva. Algunos países que se hallan en esta

categoría son Bangladesh, Brasil, Colombia, República Árabe de Egipto, Tailandia y Turquía. El aislamiento de los mercados en partes más dinámicas del país (o el mundo) puede reducir el bienestar del consumidor, al encontrar los residentes mayores precios debido a la fragmentación del mercado y los trabajadores y productores tienen menor acceso a los mercados. En principio, las inversiones en infraestructura que conectan zonas periféricas a mercados deberían mejorar tanto el bienestar del consumidor como la eficiencia productiva.

Con grandes concentraciones de pobres en zonas retrasadas, las instituciones espacialmente ocultas que promueven la movilidad del trabajo y el capital y aseguran la provisión de servicios básicos deben ir acompañadas de políticas para mejorar el acceso de los empresarios de las zonas retrasadas a los mercados. Aunque la migración ayuda a la eficiencia y la equidad espacial, con grandes números de gente pobre en las zonas retrasadas, esto podría tomar un largo tiempo (*ver* capítulo 5). Los mejores vínculos de infraestructura entre las zonas retrasadas y avanzadas, mejorando el acceso al mercado, pueden permitir el florecimiento de algunas actividades en las retrasadas. Pueden incrementar la concentración de la actividad económica en las zonas *avanzadas*, porque las empresas que valoran los beneficios de la aglomeración pueden ahora servir los mercados de las zonas retrasadas desde más lejos (*ver* capítulo 6). Las actividades que responden a una mejor infraestructura en zonas retrasadas son

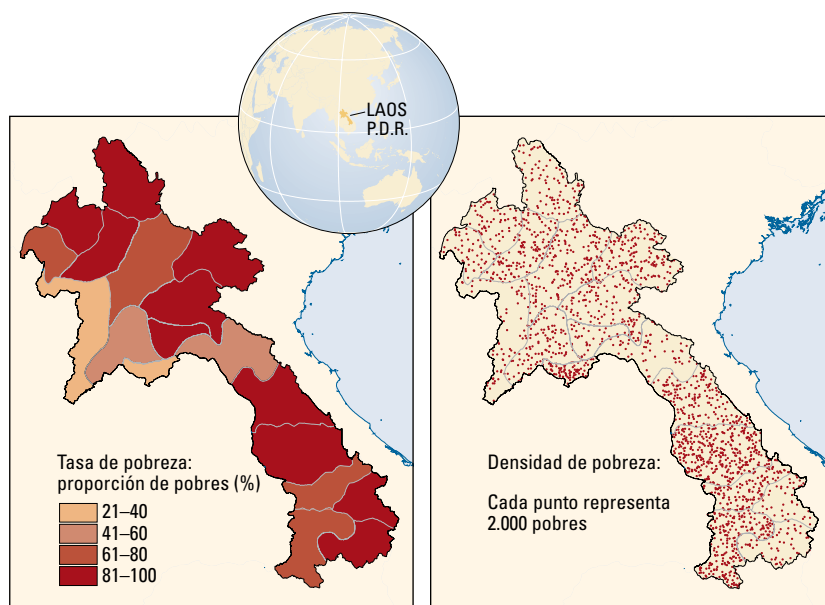
las que no presentan economías de aglomeración tales como agricultura, procesamiento de productos del agro y manufacturas intensivas en mano de obra, como productos de cuero y madera (ver capítulo 4).

Una forma útil de conceptualizar cómo mejoran las inversiones en infraestructura la conectividad es considerar una medida de acceso al mercado que incluya el tamaño y la densidad de los centros de mercado, y la calidad de las redes de transporte que unen las distintas ubicaciones a estos centros. La medida proviene del modelo de la gravedad utilizado para analizar el comercio entre zonas y países, la interacción entre dos lugares es proporcional a su tamaño (población o densidad económica) e inversamente proporcional a la distancia entre ellas (ver recuadro 8.6).

Considérese la República Árabe de Egipto. La ubicación de los asentamientos humanos ha sido dictada por una restricción predominante de la geografía natural, el acceso al agua. La mayoría de las personas, en las zonas avanzadas alrededor de El Cairo y Alejandría y también en las zonas retrasadas del Alto Egipto alrededor de Asuán y Qena, viven a lo largo del río Nilo (ver mapa 8.6). A semejanza de la zona costera densamente poblada de Brasil, las instituciones para integrar Egipto necesitan complementarse con infraestructura conectiva para asegurar tanto eficiencia espacial en la producción como niveles de vida espacialmente igualitarios.

Hay una larga historia de utilizar infraestructura conectiva para integrar las zonas periféricas con los mercados nacionales. Cuando están acompañadas por instituciones que integran naciones, tales inversiones en infraestructura pueden producir buenos rendimientos. En Estados Unidos, el Congreso sancionó la Appalachian Regional Development Act en 1965, contando con instituciones espacialmente ocultas e infraestructura conectiva para integrar los 22 millones de personas en esta zona retrasada, que se extiende por 13 estados, con el resto del país.²⁹ La estrategia básica combinó programas sociales coordinados regionalmente e infraestructura física. La ley de 1965 asignó el 85% de los fondos para autopistas –consideradas críticas para cumplir otros objetivos socioeconómicos– y, en forma acumulada, las autopistas representaron más del 60% de los fondos apropiados durante mediados de los años noventa. Otras inversiones incluyeron hospitales y centros de tratamiento, conservación de la tierra, restauración de tierras mineras, control de inundaciones y administración de recursos hidráulicos, instalaciones para educación vocacional y obras de tratamiento de aguas negras. Entre 1965 y 1991, el ingreso personal

Mapa 8.5 En la República Democrática Popular de Laos, la tasa de pobreza es alta por fuera de la región de la capital, pero los pobres están dispersos en comunidades remotas



Fuente: Richter, Van der Weide y Souksavath, 2005.

Nota: Los puntos están colocados aleatoriamente dentro de cada provincia y no reflejan la distribución de la población.

total y las ganancias crecieron en promedio 48 puntos porcentuales con más rapidez en los condados de los Apalaches que en sus “hermanas” económicas; la población creció 5 puntos más rápidamente y el ingreso per cápita 17.³⁰

Instituciones, infraestructura e incentivos para superar distancia, densidad y división.

Cuando los países tienen divisiones causadas por la heterogeneidad lingüística o religiosa, las fuerzas de la movilidad de los factores pueden ser débiles aun en distancias relativamente cortas y, como ejemplo, están India y Nigeria. En tales casos, pueden requerirse incentivos espacialmente enfocados para complementar las instituciones e infraestructura a fin de estimular la producción económica en las zonas retrasadas. Entre los incentivos utilizados comúnmente están los fiscales y subsidios, las zonas económicas especiales, las regulaciones sobre ubicación de industrias y las mejoras al clima de inversiones.

Sólo unos pocos países se enfrentan al triple desafío de distancia, densidad y división. No obstante, se han generalizado los incentivos para promover el desarrollo económico en las zonas retrasadas. La experiencia ha sido desalentadora,³¹ lo que en buena parte ha sido por haberse utilizado sólo incentivos en lugar de utilizarlos en adición a instituciones de integración e infraestructura. Con más frecuencia, los incentivos geográficamente específicos no

Recuadro 8.6 *Bajo acceso al mercado en el Sur retrasado de México*

La información cuantitativa sobre el mercado regional o local es escasa. Estadísticas sumarias –tales como la longitud de las vías en un estado o provincia o la distancia en línea recta a los puertos o aglomeraciones urbanas– son variables de reemplazo inapropiadas para la complejidad de una red de transporte nacional o regional. Para mejorarlas, se utiliza una representación geográfica de la red de transporte de México, a fin de computar un índice de accesibilidad para cada municipio en el país como una medida sencilla de integración potencial de mercado.

Este índice resume el tamaño del mercado potencial que puede lograrse desde un punto particular, dada la densidad y calidad de la red de transporte en esa región. Para cualquier punto del país, es la suma de la población de los centros urbanos que rodean ese punto, ponderada

inversamente por el tiempo de viaje necesario para llegar a ese centro. Se calcula utilizando un mapa digital actualizado de infraestructura de transporte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, Inegi.^a Para cada segmento de vía, la base de datos indica el número de carriles y si están pavimentados o no y, para líneas férreas, el número de carrileras. Para cada categoría de vías o rieles se estima la velocidad promedio de viaje, para calcular cuánto tiempo tomará viajar por cada segmento en la red de transporte.^b Los datos de la población urbana de la base de datos Inegi indican la ubicación y tamaño de población de unas 700 ciudades y la aglomeración en México. Estos centros urbanos representaron unos 68 millones de los 97 millones de habitantes en 2000.

El mapa del acceso al mercado (abajo) muestra los valores altos del índice

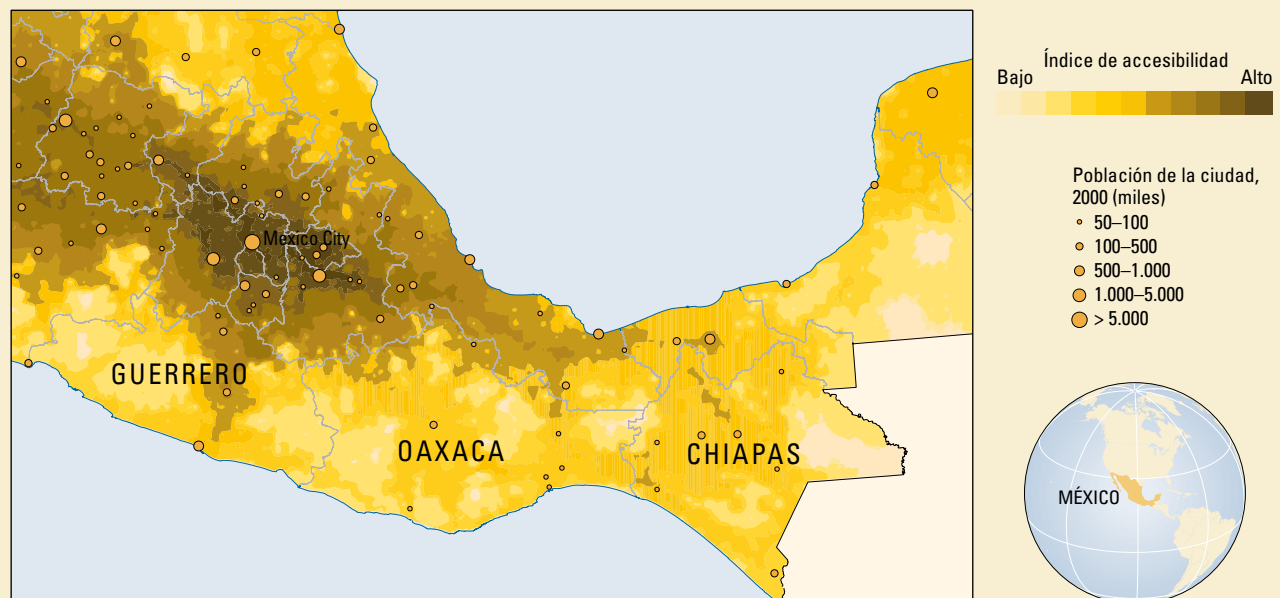
alrededor del Distrito Federal, gracias a la concentración de las personas y la infraestructura. La cuarta parte del PIB de México se genera dentro del término de dos horas de viaje desde el centro del Distrito Federal. Los estados sureños de Chiapas, Guerrero y Oaxaca, las zonas más pobres, tienen bajo acceso al mercado.

Fuente: Deichmann, Fay, Koo y Lall, 2004.

a. La red digital de vías y rieles incluye 171.000 km de vías, de los cuales 84.000 km son vías pavimentadas, 51.000 no pavimentadas y 36.000 son senderos y trechos abiertos. La red férrea tiene una longitud total estimada de 14.000 km. Estos valores se calcularon con un sistema de información geográfica (GIS) de mapas digitales con escala de 1 a 1 millón y pueden no concordar necesariamente con las estadísticas oficiales.

b. Utilizar el tiempo de viaje en una red de transporte proporciona una medida más precisa de accesibilidad en comparación con la computacionalmente mucho más simple distancia en línea recta, empleada por ejemplo, en Hanson (1998).

El acceso al mercado en México es más alto alrededor de la capital del país y bajo en los estados retrasados del Sur



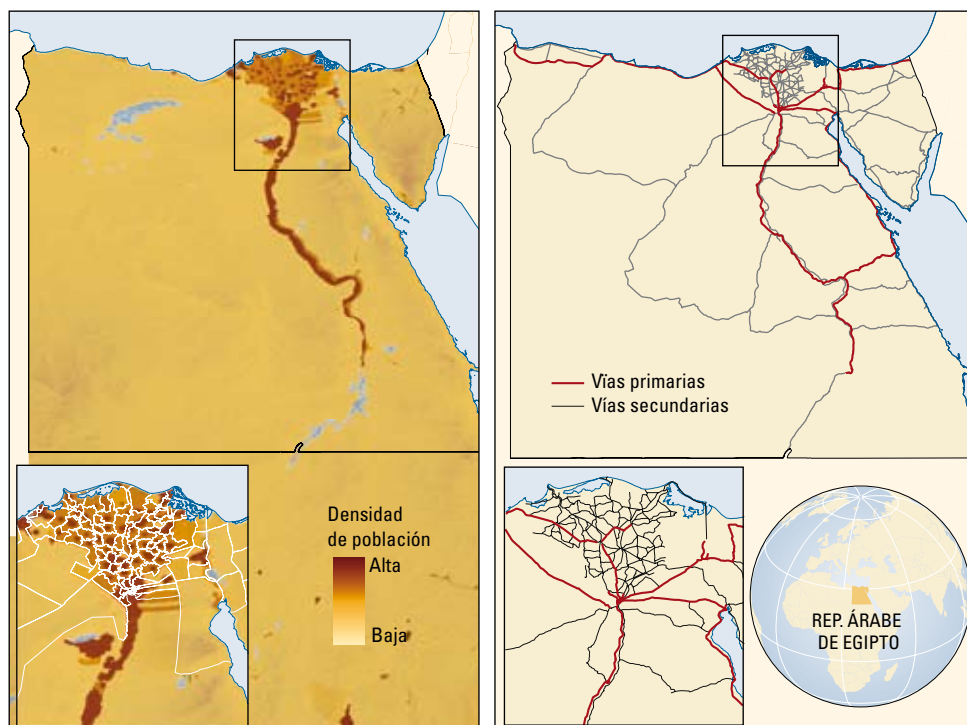
Fuente: Deichmann, Fay, Koo y Lall, 2004.

habrían sido necesarios si el objetivo de política fuese integrar las zonas avanzadas y retrasadas, y no promover la industria en lugares económicamente desfavorables.

El cuadro 8.1 resume las opciones de políticas para la integración interna, utilizando una combinación calibrada de instituciones, infraestructura e incentivos.

Los gobiernos deberían tener tres puntos en mente al diseñar estrategias de integración. Primero, las políticas deben enfocarse primordialmente en mejorar el bienestar de las personas, estimulándolas a buscar oportunidades económicas *donde quiera que aparezcan*. Segundo, deberían ayudar a unificar los países en el largo plazo. Las divisiones internas son una restricción a corto plazo para la integración

Mapa 8.6 En la República Árabe de Egipto, las densidades de población son altas en las zonas retrasadas y es necesaria la infraestructura conectiva para contribuir a la integración espacial



Fuente: Banco Mundial, 2008b.

económica, pero la reducción de la división debe ser un objetivo a largo plazo. Tercero, las políticas que aspiran a compensar restricciones planteadas por divisiones no deben fortalecerlas inadvertidamente. Por ejemplo, emitir leyes sobre tierra y trabajo o implementar sistemas educativos distintos en las zonas retrasadas puede debilitar la integración económica y política.

El marco en acción

En esta sección se utiliza el marco de políticas para discutir la forma como los países han utilizado políticas específicas para integrar las zonas retrasadas y avanzadas.

Instituciones que promueven inversiones transportables

Inversión en capital humano. La educación primaria universal y los servicios básicos de salud constituyen un mandato en una amplia variedad de países en desarrollo, como lo mostró la revisión de constituciones nacionales ya discutida. Por ejemplo, las constituciones declaran que la educación primaria debe ser gratis y universal, sin importar el lugar de residencia,

y leyes nacionales complementarias especifican cuántos años de instrucción son necesarios para completar la educación primaria. En países con conflictos actuales o pasados, se considera la educación básica como una herramienta para la reconciliación nacional y asegurar la integridad territorial.

A pesar de esa legislación, los niveles de educación, salud y pobreza varían considerablemente según las zonas en muchos países, particularmente en Asia y África. En China, el índice de desarrollo humano (una combinación de los niveles de educación, salud e ingreso) de la zona avanzada en 2003 fue 0,97, cercano al índice de la República de Corea, y el de la zona retrasada fue 0,59, más o menos igual al de la RDP de Laos (ver gráfico 8.2). En el capítulo segundo se señaló que estas brechas eran aun mayores hace algunos años.

Desarrollar capital humano es esencial ya sea que las políticas aspiren a poner trabajos a disponibilidad de la gente o a estimular el movimiento de la gente a los puestos de trabajo. Una de las principales ganancias proviene de ayudar a la gente de las zonas retrasadas a migrar a las zonas con mejores oportunidades. En Rusia, las grandes distancias físicas y económicas entre las zonas retrasadas y los destinos potenciales han

Cuadro 8.1 Un instrumento por cada dimensión. Un marco para las políticas de desarrollo de zona, territorio o región

	Tipo de país		
	Zonas retrasadas escasamente pobladas	Zonas retrasadas densamente pobladas en países unidos	Zonas retrasadas densamente pobladas en países divididos
Ejemplos (países)	Chile, China, Ghana, Honduras, Paquistán, Perú, Federación Rusa, Sri Lanka, Uganda, Vietnam	Bangladesh, Brasil, Colombia, República Árabe de Egipto, México, Tailandia, Turquía	India, Nigeria
Dimensiones del reto de integración	Distancia económica (1-D)	Distancia económica Alta densidad de población en las zonas retrasadas (2-D)	Distancia económica Alta densidad de población Divisiones internas (3-D)
Qué deben facilitar las políticas	Movilidad laboral y del capital	Movilidad laboral y del capital Integración de mercados para bienes y servicios	Movilidad laboral y del capital Integración de mercados para bienes y servicios Actividades económicas seleccionadas en las zonas retrasadas
Prioridades políticas			
"Instituciones" espacialmente ocultas	Mercados fluidos de tierra y trabajo, seguridad, programas de educación y salud, agua potable y saneamiento	Mercados fluidos de tierra y trabajo, seguridad, programas de educación y salud, agua potable y saneamiento	Mercados fluidos de tierra y trabajo, seguridad, programas de educación y salud, agua potable y saneamiento
"Infraestructura" espacialmente conectiva		Infraestructura de transporte interregional Servicios de información y comunicaciones	Infraestructura de transporte interregional Servicios de información y comunicaciones
"Incentivos" espacialmente dirigidos			Incentivos a la agricultura e industrias basadas en el agro Sistemas de irrigación Capacitación de la fuerza laboral Vías locales

Fuente: Equipo del IDM 2009.

impedido la migración. Al reducir la distancia económica, un año adicional de educación aumenta la emigración de las zonas remotas en un 40%.³² Cuando Brasil se transformó de ser una economía agrícola a manufacturera, las corrientes migratorias del Noreste retrasado hacia el dinámico Sur y el Sureste aumentaron entre 1960 y 2000. En el Noreste, las personas que tienen al menos educación primaria migran con mayor frecuencia que las que tienen menor educación.³³

Uno de los mayores casos de éxito está en Estados Unidos, donde se considera que un aumento en la escolaridad de los afroamericanos ha sido un factor causal importante de su "Gran Migración" desde el Sur. En 1900, el 90% de los afroamericanos vivía en el Sur y sólo el 4,3% de los nacidos en la región vivía en otra parte. En 1950, la proporción en el Sur había disminuido a 68% y el 19,6% de los nacidos en la región había salido de ella. Los datos de los censos de 1900, 1940 y 1950 muestran que las personas con mejor educación tenían mayores probabilidades de migrar porque la escolaridad incrementaba su conciencia de las oportunidades en los mercados laborales distantes y su capacidad de asimilación de un entorno social y económico distinto, reduciendo así los costos.³⁴ En otro estudio de EUA de personas a las que se

efectuó seguimiento entre 1968 y 1982, quienes tenían niveles altos de educación mostraron menos inclinación a cambiar de profesión pero también mayor probabilidad de trasladarse geográficamente. Una persona con educación universitaria tenía probabilidad de mudarse con frecuencia tres veces mayor que una persona con educación de 8° grado o menos.³⁵

Abrir las opciones para la migración estimula mayores inversiones en capital humano: las personas consideran no sólo los rendimientos locales de la educación sino también los de otras ubicaciones. Si hay disponibilidad de escolaridad en zonas pobres, los emigrantes potenciales invertirán en capital humano adicional, previendo que los puestos de trabajo en las zonas avanzadas requerirán competencias superiores. Es probable que los empleadores en esas zonas prefieran a los trabajadores educados que se consideran a sí mismos como más "capaces" que otros trabajadores de las zonas retrasadas. En Estados Unidos, las tasas de inscripción escolar de los afroamericanos fueron significativamente mayores en los estados del Sur que anteriormente habían experimentado altas tasas de emigración. Un aumento en las tasas anteriores de emigración explica el 7,4% del aumento en las tasas de inscripción de afroamericanos entre 1910 y 1930. Al emigrar mayor número

de afroamericanos del Sur, la migración fue más común y factible y como respuesta aumentaron las inscripciones escolares.

La escolaridad tiene un efecto fuerte en el bienestar, como sucede en Brasil. En nueve estados del Noreste se presentan los peores logros educativos, los progresos son menores que en el resto del país. El analfabetismo promedio en los nueve estados bajó un 42%, menor al 49% de los demás estados, y es todavía el doble del promedio nacional (18% contra 9%). Las diferencias en escolaridad explican más de la mitad de la diferencia en ingresos entre el Noreste y el avanzado Sureste. Si la población local tuviese el mismo perfil educativo que la gente del Sureste, el ingreso promedio en el Noreste aumentaría en más de la mitad, pasando de 62% del promedio del Brasil al 93%.³⁶

Los programas oficiales, tales como el de educación primaria universal en Uganda, reflejan con mucha frecuencia las prioridades nacionales. Con el programa ugandés aumentaron las inscripciones en el Norte, la zona más pobre del país (ver recuadro 8.7).

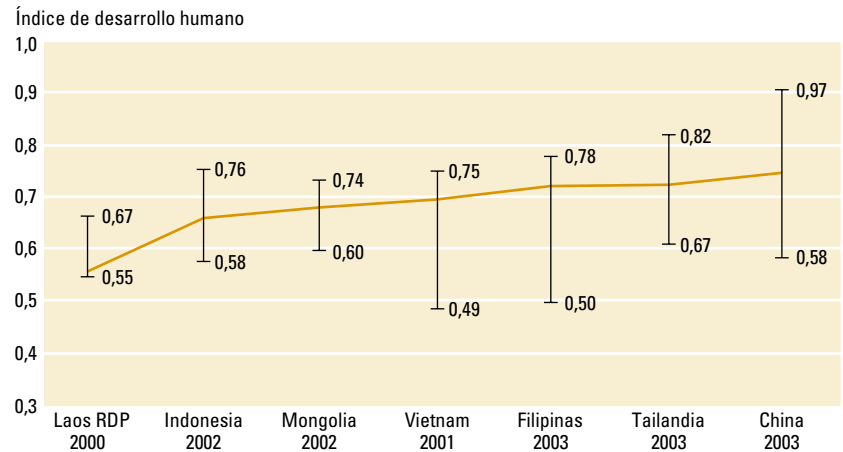
Sin embargo, se requiere mayor esfuerzo a fin de mejorar la calidad de la educación, debido a los mayores costos de prestar los servicios en la región septentrional. Con una deficiente capacidad de implementación y gastos inferiores a los necesarios en las zonas retrasadas, la brecha entre las “necesidades regionales” y las asignaciones de los ámbitos superiores del gobierno se amplía aún más y, aunque esto pudiera considerarse como un direccionamiento espacial del gasto público, en un marco de políticas orientado a resultados se consideraría como espacialmente oculto.

Mecanismos de transferencias para servicios públicos. Las transferencias redistributivas de los ámbitos superiores del gobierno pueden reducir las desigualdades en la capacidad fiscal y la prestación de servicios públicos en las jurisdicciones subnacionales. Por lo menos tres criterios motivan su asignación:

- **Necesidad.** Las zonas de menores ingresos recibirían más inversión, pero las más ricas pueden también demandar mayores recursos para satisfacer las necesidades del crecimiento de la población y la congestión.
- **Eficiencia.** Las zonas con mayores rendimientos de la inversión recibirían mayores asignaciones.
- **Igualdad.** Se iguala el gasto entre las ubicaciones, de modo que las inversiones públicas no otorguen ventaja a zonas individuales.

Las transferencias basadas en la necesidad pueden mejorar la prestación de los servicios

Gráfico 8.2 Los niveles de vida varían considerablemente entre las zonas avanzadas y las retrasadas



Fuente: Gill y Kharas, 2007.

públicos en las zonas retrasadas, porque las bases impositivas locales pueden ser inadecuadas para generar ingresos suficientes. Las transferencias intergubernamentales pueden contribuir a proveer un acceso similar a los servicios públicos para los residentes de cualquier lugar del país. Tales transferencias son particularmente importantes para los gobiernos subnacionales que dependen fuertemente de las transferencias federales para cubrir el gasto. Con ellas se financia un 60% del gasto subnacional en los países en desarrollo y las economías en transición, en comparación con más o menos un tercio en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En India, las transferencias del gobierno central financian más del 30% del gasto estatal. En China, las transferencias del gobierno central a los provinciales y de éstos a los locales financiaron el 67% del gasto provincial, el 57% del de las prefecturas y el 66% del de los condados y ámbitos inferiores en 2003.³⁷

Las reglas de asignación para las transferencias tienen así una conexión directa con el potencial de mejoramiento del bienestar en las distintas zonas, pero las transferencias intergubernamentales que financian una gran parte de los gastos subnacionales rara vez se efectúan, teniendo en mente la igualdad espacial. De hecho, las grandes transferencias se hacen a zonas donde la gente recibe ya servicios de alta calidad (ver recuadro 8.8).

Las transferencias de igualación fiscal hacia las zonas retrasadas se financian con un impuesto neto a los residentes de esas zonas. Una preocupación común en la literatura de la competencia fiscal es que los mayores im-

Recuadro 8.7 *La educación primaria universal en Uganda incrementó el acceso a los colegios en las zonas del Norte*

La decisión del presidente Museveni de poner en marcha la educación primaria universal (EPU), en 1996, convirtió a Uganda en el primer país africano en instituir tal política. La EPU abolió los costos de inscripción y las contribuciones a las asociaciones de padres y maestros y los fondos de construcciones escolares. El impacto en las inscripciones de educación primaria ha sido grande, los mayores adelantos se presentan en el quintil más pobre y en éste la inscripción de niñas superó el triple entre 1992 y 1993 y entre 2002 y 2003. En la zona retrasada del Norte, la inscripción de las niñas aumentó de 40% a 73%.

La EPU ha tenido un efecto igualador en el acceso pero no en la calidad y el desempeño. En la zona norte, las altas tasas de ausentismo de maestros, los bajos incentivos financieros a los mismos y la limitada infraestructura en educación y materiales de enseñanza producen un desempeño educativo bajo, y las asignaciones presupuestales per cápita a la región no siempre reflejan los mayores costos de la prestación de servicios allí. Un programa espacialmente oculto de educación que hiciera énfasis en los resultados no sería geográficamente neutro.

Fuente: Bird e Higgins, 2007.

puestos efectivos en algunas zonas estimulen la emigración de factores productivos. La nueva geografía económica ofrece alguna esperanza de que la migración inducida por los impuestos quede limitada si los residentes (tanto empresas como familias) se benefician con las economías de aglomeración en las zonas avanzadas. Las economías externas inducen a los factores móviles a agruparse geográficamente y los convierten en factores cuasifijos. De modo que, si los residentes observan beneficios por ubicarse cerca de otros residentes similares, se encierran en esas ubicaciones y son menos sensibles a las diferencias impositivas. Las transferencias intergubernamentales moderadas, financiadas por las zonas avanzadas, pueden así financiar los servicios públicos de las zonas retrasadas.

Si bien las transferencias pueden superar las restricciones fiscales a corto plazo en las zonas retrasadas, la dependencia fiscal constituye un peligro. Si las transferencias intergubernamentales financian una gran proporción de los gastos, es improbable que los gobiernos subnacionales mejoren el recaudo de las rentas locales o sean responsables ante los residentes locales.³⁸ Los países de la OCDE han reconocido estos desincentivos y muchos han disminuido el componente de igualación de las rentas y donaciones (por ejemplo, Italia y España).

En India, donde las transferencias federales redistribuyen recursos a las zonas pobres, el ingreso promedio de los estados de ingreso bajo es el 40% del de los estados de ingreso alto. Estando las rentas tributarias locales vinculadas a los ingresos locales, la capacidad fiscal de los estados de ingreso bajo es menor que la de los

de ingreso alto.³⁹ Para compensar esta diferencia existe un sistema progresivo de redistribución fiscal. Los estados de ingreso bajo reciben el 48% del total de las transferencias del gobierno central, en comparación con una asignación de 17% a los estados de ingreso alto. La progresividad de las transferencias es evidente también en términos per cápita –el estado más pobre, Bihar, recibe Rs501 por persona en transferencias tributarias y Maharashtra, un estado de ingreso alto y donde se encuentra el centro urbano más avanzado de India, Mumbai– sólo recibe Rs298 por persona. Sin embargo, la conversión de los recursos a servicios en concreto no es notoria en las zonas retrasadas de India.

Muchos países en desarrollo recopilan y difunden información verosímil sobre titulaciones de servicios para aumentar la responsabilidad de los proveedores de servicios y mejorar los resultados. Aumentar el acceso a información cuantitativa confiable sobre resultados de prestación de servicios les dificulta a los proveedores ignorar esta información como anecdótica, parcial o impertinente. Involucrar a los miembros de la comunidad en la identificación de intereses y estimularlos a realizar su propio control puede crear un electorado de usuarios dispuestos a hacer responsables a los proveedores.

La prestación efectiva de servicios depende así de contar con suficientes recursos financieros y convertirlos en resultados concretos. La inversión en bienes públicos en las zonas retrasadas reduce las posibilidades de migración en el corto plazo, pues mejora el atractivo de esas zonas. Pero inversiones sociales dirigidas para desarrollar activos transportables pueden mejorar el bienestar de la gente y facilitar su movilidad a largo plazo, haciendo que estén mejor preparadas para el trabajo en las zonas avanzadas e intermedias.

Beneficios de pensión transportables. Aun con activos transportables, puede ser difícil para la gente emigrar. En varios países, es probable que la falta de movilidad de la pensión desacelere el paso de la migración. Ante una pérdida potencial de los beneficios de la pensión por diferencias en los planes o la falta de movilidad, los trabajadores están menos dispuestos a emigrar aun cuando las zonas avanzadas ofrezcan mejores salarios. La Comisión Europea encuentra precisamente este problema.⁴⁰

Mejor regulación del mercado de la tierra. Los mercados de la tierra en buen funcionamiento hacen posible que la gente la adquiera, la intercambie con otros y la use efectivamente,⁴¹ y las políticas que establecen derechos de propiedad defendibles y comerciables para la tierra y la vivienda probablemente faciliten la

Recuadro 8.8 *Mejorar la progresividad espacial de las transferencias intergubernamentales de Nigeria*

La pobreza y la calidad de los servicios en Nigeria son peores en el Norte, en particular el Noreste, y mucho mejores en el Sur, particularmente el Suroeste.^{a,b} Los estados de Nigeria dependen de las transferencias fiscales del centro para la prestación de la mayoría de los servicios. La asignación de Nigeria de subvenciones estatutarias (NGN700.000 millones en 2006)^c no es específica utilizando un principio claro que apoya la reducción de la pobreza: el 54% de los fondos se divide por igual entre todos los estados sin importar la población, la superficie, la pobreza u otras medidas de necesidad.^d Los indicadores de servicios de salud y educación sólo comprenden el 7% de las transferencias.

Los indicadores escogidos para dirigir ese pequeño porcentaje son regresivos en el sentido de que favorecen a los estados que cuentan con mejor prestación de servicios e infraestructura. Basar las transferencias educativas sólo en las inscripciones favorece a los estados que ya tienen infraestructura educativa y maestros y penaliza a los que carecen de ambos, y basar las transferencias de salud sólo en el número de camas de hospital

favorece en forma semejante a los estados que están mejor, que tienen los recursos para construir más hospitales.

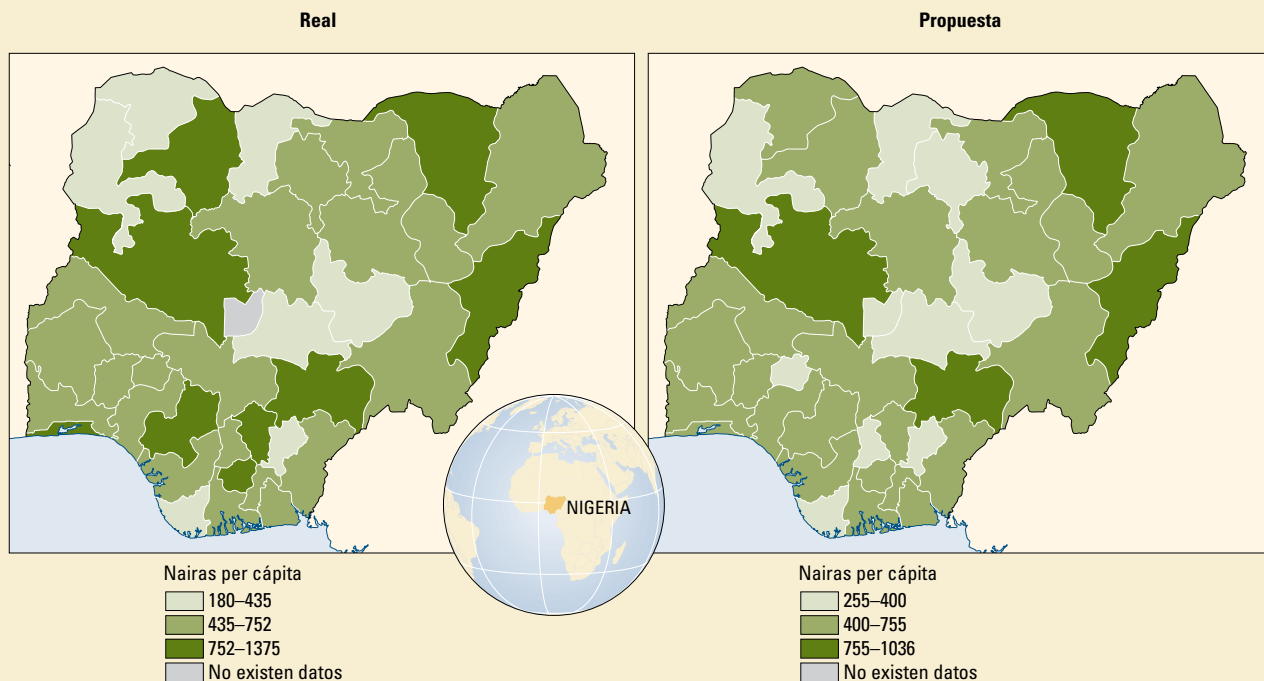
Las transferencias per cápita a los estados septentrionales (unos NGN3.300) son inferiores a las del Suroeste (3.700) a pesar de tener el Norte la mayor pobreza general y la peor prestación de servicios.^e A fin de determinar qué sucedería si las transferencias fueran espacialmente progresivas, el World Resources Institute desarrolló un ilustrativo experimento de política para identificar las implicaciones. Se utilizan la población y la superficie, que reflejan la demanda de servicios, para asignar el 50% de la subvención estatutaria. Las asignaciones iguales se reducen a 5% (de 54%). La educación y los servicios de salud se dividen entre las medidas que apoyan los niveles corrientes de servicios y las que apoyan financiación progresiva para los estados con servicios deficientes. Para la educación se utiliza la inscripción escolar (aumentada de 4% a 5%) para el primer propósito y la falta de acceso a escolaridad (aumentada de 0% a 5%) para el último. A los servicios de salud se asignó un peso de 10% y la asignación por esfuerzo de

rentas se mantuvo en un 2,5%. Se agregó la pobreza como categoría, ponderando el número de pobres y la tasa de pobreza (razón de recuento) en 2,5% cada una.

Los cambios propuestos desplazarían las transferencias intergubernamentales hacia los estados que tienen mayores necesidades. El mapa del recuadro muestra este desplazamiento en términos per cápita.

a. National Bureau of Statistics, 2006.
 b. Ver numerosas medidas de calidad y acceso a servicios (National Bureau of Statistics, 2006). Core Welfare Indicator Questionnaire (CWIQ). Pueden obtenerse electrónicamente los datos del Nigerian Bureau Statistics en <http://www.nigerianstat.gov.ng/cwiq/2006/survey0/index.html>.
 c. La derivación del 13% de los ingresos del petróleo y los desembolsos del fondo petrolero (de acuerdo con el cual los 9 estados productores de petróleo, de 36, reciben el 13% de las rentas del petróleo) representa unos NGN330.000 millones de nairas, más o menos un tercio del total de transferencias a los estados en 2006. Mientras la derivación conforma fuertemente las transferencias generales de Nigeria, esta transferencia está estipulada por la Constitución y así no se incluye aquí (Nigeria Federal Ministry of Finance, descargado y compilado de <http://www.fmf.gov.ng/portal/detail.php?link=faac>).
 d. Revenue Mobilization Allocation and Fiscal Commission 2003.
 e. National Bureau of Statistics, 2004.

Transferencias estatutarias de Nigeria de subvenciones per cápita con transferencias reales en 2006 (izquierda) y con consideraciones de equidad (derecha)



Fuentes: World Resources Institute; www.funnelthe.money.org; Layke y Adam, 2008.

movilidad geográfica de las personas. La capacidad de defender los derechos legalmente en lugar de físicamente le permite a la gente salir de su tierra para aprovechar las oportunidades de corto plazo, y la capacidad de utilizar la tierra como garantía o venderla le permite financiar los costos de la migración y beneficiarse de oportunidades económicas y sociales en otras partes.

La participación del gobierno en el manejo de los mercados de la tierra y en hacer valer los derechos de propiedad impide a las familias malgastar los recursos privados. Pero demasiada participación oficial puede perjudicar la eficiencia. La propiedad pública en gran escala puede impedir el aumento artificial de los precios en el mercado, evitando que mucha gente pobre ingrese al mercado. Los altos costos directos y los procedimientos complicados pueden reducir el incentivo para que la gente intercambie tierras formalmente.

Políticas para salvaguardar a los pobres de los aumentos en los costos de la tierra y la vivienda, a menudo, han obstaculizado el funcionamiento del mercado. En la República Checa, donde hay un gran mercado de arriendos, el control *de facto* de éstos ha mantenido los precios en forma significativa por debajo del nivel de mercado y aumentado aún más la movilidad. Los tenedores no desean perder su posición favorable en los contratos existentes.⁴² Entre tanto, en Chile, el éxito del gobierno en el direccionamiento de los subsidios de vivienda a los pobres en las zonas retrasadas ha creado también un fuerte incentivo para que las personas de estas zonas no emigren, impidiendo la convergencia entre las ubicaciones aun en un país que tiene una población pequeña y una sociedad homogénea.

Instituciones e infraestructura para conectar zonas retrasadas y avanzadas

Infraestructura de transporte. Considérese Bangladesh, un país bidimensional, donde las zonas más avanzadas están distantes de la densidad económica, pero son densamente pobladas. Las inversiones seleccionadas en infraestructura correctiva pueden ayudar mucho. El puente sobre el río Jamuna abrió el acceso al mercado para los productores del Noroeste alrededor la división Rajshahi. Construido a un costo de casi US\$1.000 millones, este puente proporciona la primera unión por carretera y ferrocarril entre el Noreste, una zona intermedia, con el Este más desarrollado, que incluye la región de la capital nacional. El mejor acceso al mercado y los menores precios de los insumos estimularon a los agricultores para diversificarse

a cultivos de alto valor, tales como las variedades modernas de arroz y vegetales perecedoros.⁴³ El gobierno ha complementado las políticas de infraestructura conectiva con instituciones espacialmente ocultas para mejorar la cobertura de los servicios sociales. El Expanded Program on Immunization aspira a vacunar a todos los menores de un año contra las seis enfermedades prevenibles con vacuna. El Health, Nutrition, and Population Strategic Investment Plan para 2003-10 mejora la cobertura en los distritos con indicadores deficientes de salud.⁴⁴

En la República Islámica de Irán, otro país bidimensional, son necesarias mejoras en la infraestructura conectiva para la integración espacial, y es probable que las políticas que mejoraron la competencia y el desempeño en el sector del transporte produzcan altos rendimientos. Además, las políticas educativas espacialmente ocultas para el mejoramiento de los colegios y las transferencias de dinero para que los niños asistan a ellos mejoran el bienestar en las zonas retrasadas.⁴⁵ Las zonas orientales retrasadas de Turquía tienen el 44% de la tierra, pero sólo el 5,7% de las vías vehiculares nacionales y la cobertura de vías asfaltadas es el 40% del de las zonas avanzadas. El Village Infrastructure Support Project (Köydes) y el Municipal Infrastructure Support Project (Beldes), del gobierno, han mejorado los niveles de vida en las zonas rurales y pequeños pueblos, al pavimentar las vías y proveer redes de saneamiento y agua potable.⁴⁶ Y es probable que las inversiones en capital humano beneficien a los emigrantes potenciales como también a los que se quedan.

Tecnologías de información y comunicaciones. Los teléfonos celulares han reducido los costos de provisión, aumentando la penetración y mejorando los flujos de información. En 2003, China tenía más usuarios de teléfonos celulares (269 millones) que de línea fija (263 millones). Para 29 zonas de China, entre 1986 y 2002, la infraestructura de comunicaciones se asoció fuertemente con el crecimiento en el PIB subnacional.⁴⁷ Habida cuenta de que las inversiones en telecomunicaciones están sujetas a rendimientos decrecientes, las zonas retrasadas son las que más pueden ganar con ellas.

Las nuevas tecnologías han reducido los costos de prestación de servicios financieros, haciéndolos más económicos. Muchas personas de las zonas retrasadas tienen sólo acceso limitado a servicios financieros, dependiendo de transacciones basadas en efectivo fuera del sistema bancario, pero con el aumento en las remesas internacionales y nacionales, el mejor acceso a los servicios financieros ayuda a las personas de esas zonas a superar las restriccio-

nes crediticias. La proliferación de servicios móviles, aun en las zonas remotas, abre nuevas oportunidades para la provisión de servicios financieros sobre una red de telefonía celular (*m-banking*). Informes de Filipinas indican que 3,5 millones de personas tienen acceso a teléfonos celulares con los que pueden realizar transferencias de dinero.⁴⁸

Los productores en las zonas retrasadas pueden recibir mejor información sobre los precios que pueden cobrar por sus productos. En Kerala, India, los teléfonos celulares redujeron la dispersión de los precios del mercado, de forma tal que los precios sólo diferían en el monto del costo del transporte entre los mercados.⁴⁹ Y en Perú, un sistema de comunicaciones ubicuo, pero a menudo subvaluado, conecta a los pequeños productores con los mercados: el servicio postal (ver recuadro 8.9).

Mayores beneficios en las zonas intermedias. Es probable que las zonas intermedias más cercanas a los centros de masa económica aprovechen más la infraestructura que mejora la conectividad y que las zonas retrasadas hagan menos y a paso más lento. Las mejoras en la conectividad del transporte en las zonas intermedias de China pueden ser económicamente benéficas para las zonas retrasadas. Al reducir los costos de transporte del Oeste a la costa, las inversiones en infraestructura en los centros centrales (intermedios) de transporte en las provincias de Henan, Hubei y Hunan pueden causar mayores efectos en el desarrollo del Oeste que las mejoras en la misma zona occidental. Pero si el objetivo principal es el crecimiento general de China, las inversiones en infraestructura en los dinámicos centros económicos a lo largo del litoral –Hebei, Jinagsu y Shandong– podrían aun aportar los mayores rendimientos.⁵⁰

En Brasil, las mejoras a la red vial entre las décadas de 1950 y 1980 redujeron los costos de transporte y de logística, pero la mayor parte de las ganancias económicas se acumularon en el Centro-Oeste, con sólo pequeños beneficios para el retrasado Noreste. Durante este tiempo, su proporción de la red nacional aumentó de 15% a 25%, pero, aun así, esas inversiones acercaron la densidad económica al retrasado Noreste.

En Colombia, con aguas y terrenos adecuados para la agricultura, la topografía montañosa dificulta el transporte de carga, de manera que algunas zonas intermedias no están bien integradas con los grandes mercados internos e internacionales. Casanare, la zona más grande de producción de arroz del país, tiene un buen potencial para los biocombustibles de aceite de maíz y de palma, pero se requieren 18 horas para llegar a Bogotá y 50 a un puerto princi-

pal. El mejoramiento de la calidad de las vías incrementaría el acceso al mercado y ayudaría a la economía de la zona. La Mojana, una zona de 5.000 kilómetros cuadrados de llanuras, cerca de los puertos del Atlántico y de la mayor parte de las ciudades de Colombia, se inunda con mucha frecuencia, pues se encuentra en la zona intermedia entre dos ríos. El avance en la administración del ecosistema en conjunto con la conectividad del transporte mejoraría su acceso a las ciudades y puertos.⁵¹

Las mejoras en la infraestructura interregional pueden ocasionar una mayor concentración económica. Los beneficios potenciales de mejorar el acceso al mercado para las zonas periféricas pueden, en cambio, acrecentarse para las empresas en las grandes aglomeraciones,⁵² y mejorar la conectividad en el transporte puede concentrar aún más la actividad económica. Las vías y los rieles van en ambos sentidos y la mejor conectividad en el transporte no sólo provee acceso al mercado a las empresas de las zonas retrasadas, sino que también permite a las empresas de las zonas avanzadas aumentar en forma gradual la producción para llegar a estos mercados nuevos a menor costo en relación con los productores locales de las zonas retrasadas. Así, el mejoramiento del acceso al mercado puede perjudicar la producción de bienes estandarizados en las zonas retrasadas.

Recuadro 8.9 *Exportación por correo en Perú. Conectar los pequeños productores a los mercados*

En muchos países, las pequeñas empresas están con mucha frecuencia excluidas de las cadenas de exportación, porque operan en aldeas o pueblos pequeños o no cuentan con la información requerida para exportar. En Perú, un programa para facilitar el comercio llamado “Exportación fácil” conecta a los pequeños productores con los mercados y la clave del programa es la red más básica de transporte, el servicio postal nacional.

¿Cómo funciona? Un individuo o empresa lleva un paquete a la oficina de correos más cercana, que proporciona en forma gratis el empaque. El remitente llena un formulario de declaración de exportación, la oficina postal pesa el paquete y pasa el *scanner* al formulario, y el remitente paga la tarifa por la clase de servicio deseado. Pueden exportarse productos con valores de US\$2.000 o menos y el principal beneficio es que el exporta-

dor no necesita utilizar un agente de aduanas, de logística o de despacho, ni consolidar la mercancía; incluso se le suministra el empaque. Las empresas o individuos sólo necesitan ir a una oficina de correos con una balanza y un *scanner* y utilizar Internet para completar la declaración de exportación para la oficina de impuestos.

¿Ha habido diferencia? A los seis meses de su inicio, más de 300 empresas despacharon bienes por un total de US\$300.000. La mayor parte de los usuarios son nuevos exportadores: microempresarios y pequeñas empresas productores de joyería, alpaca y prendas de vestir de algodón, suplementos alimenticios (productos naturales), cosméticos, artesanías de madera, zapatos y cuero y alimentos procesados, y muchos están en las zonas más pobres del país.

Fuente: Guasch, 2008.

Pero es probable que los precios más bajos y el mejor acceso a los nuevos productos mejoren el bienestar del consumidor.

La experiencia valida esta conjetura. En Italia, reducir los costos de transporte entre el Norte y el Sur en los años cincuenta privó a las empresas del *mezzogiorno* de su protección anterior y aceleró su desindustrialización.⁵³ Y en Francia, donde los costos de transporte dentro del país bajaron un 38% entre 1978 y 1993, la concentración geográfica del empleo aumentó.⁵⁴

Aparte de los efectos en el crecimiento que varían según las zonas, es útil considerar los efectos distributivos de las mejoras en infraestructura. ¿Son los beneficios de las mejoras lo bastante grandes y distribuidos lo bastante progresivamente para reducir las desigualdades generales de ingreso que beneficien más a los pobres que a quienes no lo son? La evidencia empírica sobre esta pregunta es limitada, pero, según un estudio en Nepal, el desarrollo extenso de las redes viales rurales condujo a beneficios económicos significativos, con ganancias considerables para los pobres. Pero la proporción de pobres no es a menudo lo bastante grande para reducir en forma significativa la desigualdad del ingreso, porque los beneficios de la extensión de las vías pueden ser mayores para los ricos.⁵⁵ En Ghana, los beneficios de mejorar el acceso a la infraestructura para los pobres podrían ser mayores con políticas institucionales complementarias, tales como mejoras a la educación y los servicios de salud, que alentarían el uso de esa infraestructura.⁵⁶

Instituciones, infraestructura e incentivos para superar el reto de 3-D de la distancia, la densidad y la división

Los incentivos para promover las inversiones económicas en las zonas retrasadas se han utilizado ampliamente en los países, para acelerar el crecimiento económico nacional y equilibrar los resultados del crecimiento en los distintos lugares. Esos incentivos parecen funcionar mejor cuando refuerzan señales del mercado y atienden fracasos de coordinación. Son menos exitosos cuando los gobiernos escogen los lugares para apoyar el crecimiento. De allí parece surgir la siguiente enseñanza: dejar que los mercados escojan el lugar y los gobiernos contribuyan a acelerar el paso.

¿Dónde pueden ser efectivos los incentivos?

Los incentivos que explotan las ventajas geográficas tienen mayor probabilidad de

éxito. Para estimular el crecimiento económico, muchos gobiernos han ofrecido exenciones de impuestos, infraestructura confiable y mejoras en el entorno de los negocios. A menudo los incentivos se enfocan geográficamente –en especial zonas económicas–, a fin de crear con rapidez enclaves de crecimiento, dejando la infraestructura nacional y las deficiencias de gobernabilidad para el largo plazo. Existe un debate en curso en cuanto a si los incentivos específicos desaceleran el paso de las reformas económicas, pero el interés aquí está en identificar dónde es más probable que tengan éxito los incentivos. ¿Es deseable ofrecer incentivos en zonas que ya tienen una buena geografía y capital humano? ¿Deberían más bien ser medidas remediales para compensar las fuerzas del mercado y contribuir a desarrollar las zonas retrasadas?

En China e India, los incentivos espacialmente específicos tienen mayor probabilidad de éxito cuando refuerzan ventajas geográficas, particularmente en zonas aventajadas por el buen acceso a los mercados internos e internacionales (ver recuadro 8.10). En Uganda, los rendimientos del desarrollo de la infraestructura en autopistas y suministro de energía son mayores en las zonas que ya tienen una fuerza laboral calificada y una mezcla diversa de actividades industriales,⁵⁷ las cuales se encuentran a lo largo del corredor que une las dos principales aglomeraciones del país, Kampala y Jinja. Utilizar la infraestructura para dispersar la manufactura en lugar de facilitar su concentración puede retrasar el crecimiento económico nacional.

Los incentivos que mejoran los vínculos del mercado y mejoran el desempeño agrícola en zonas con una buena geografía natural pueden formar parte de las estrategias para las zonas retrasadas densamente pobladas, donde la movilidad de los factores es restringida. Pero antes de ofrecer incentivos, la agricultura debe evaluarse como impulsor económico de la economía local. El *Informe sobre el desarrollo mundial 2008* ofrece una técnica de diagnóstico útil para identificar zonas subnacionales como basadas en la agricultura, de transformación o urbanizadas –los “tres mundos” de un país de la agricultura–, con base en la proporción de crecimiento agregado que se origina en la agricultura y la de pobreza agregada en el sector rural. Aplicar esta técnica puede ayudar a identificar si la agricultura continúa siendo una característica prominente de las zonas retrasadas en el corto a mediano plazo.

Considérese el caso de Malasia, donde la agricultura es importante en las economías regionales de las zonas retrasadas, que representan más del 40% de la población del país (Sabah

y Sarawak tienen más de dos millones).⁵⁸ Para estimular el desarrollo agrícola en la península oriental, el gobierno nacional ha venido ofreciendo cuotas de reinversión para gastos de capital relacionados con la producción agrícola, proporcionando facilidades de cadena fría y servicios para productos agrícolas perecederos y exenciones tributarias para el procesamiento de alimentos.⁵⁹

Pero en Ghana, donde el retrasado Norte está principalmente en la zona árida de Savannah y la densidad de población es baja, es menos probable que expandir la agricultura facilite la integración territorial. Sin permitir la emigración en gran escala o la transformación estructural, aun una aceleración aguda en el crecimiento de la productividad de los cacahuates y otros artículos de primera necesidad del Norte es insuficiente para llevar el Norte a la par del Sur a mediano plazo.⁶⁰

Permitir que los mercados escojan los lugares. La República de Corea es uno de los pocos casos de éxito que incluyen incentivos espacialmente dirigidos. Para apoyar el crecimiento económico en zonas específicas, el gobierno nacional trabajó con el sector privado para identificar zonas que ofrecían ventajas para la producción. La consistencia entre la política industrial nacional y los objetivos de las políticas regionales fue instrumental. Aunque desconcentrar la actividad económica de la región metropolitana de Seúl fue un objetivo implícito de política en la participación tributaria del gobierno, las decisiones de promover “industrias estratégicas” orientadas a la exportación estuvieron en el centro de las políticas industriales y regionales.⁶¹

La equidad espacial no orientó las políticas industriales nacionales. De hecho, se estimuló que el mercado escogiese las zonas en las diferentes fases de la industrialización. En los años sesenta y setenta, las políticas industriales nacionales crearon nuevas ciudades industriales, como Ansan, Changwon, Kumi, Kwangyang, Pohang y Ulsan. El sector privado (*chaebols*) estableció grandes plantas subsidiarias con tecnología importada y capital extranjero prestado. Las políticas industriales y regionales dirigidas por el mercado llevaron a distintas especializaciones a través del país, concentrándose las oficinas principales de los *chaebols* en Seúl y las funciones de producción descentralizadas en zonas fuera de la capital. Desde mediados de los años ochenta, la política industrial para apoyar actividades de alta tecnología activó la reconcentración industrial en la región de la capital.

Para acelerar el crecimiento, se complementaron los incentivos con inversiones en

infraestructura que conectaron el Sureste con la región de la capital. La autopista Gyeongbu, que conecta Busan, Daegu, Daejeon y Seúl, capacitó a las industrias del Sureste para llegar a la región de la capital en el término de 5 horas. Así, las industrias que producen bienes intermedios estandarizados en las regiones de la capital y del Sureste se beneficiaron de considerables reducciones en costos. En la República de Corea, los mercados escogieron el lugar y los gobiernos aceleraron el paso.⁶²

Muchos países han ofrecido incentivos para crear masa económica en zonas retrasadas. La idea es que, para atraer empresas, las zonas retrasadas necesitan compensar los mayores costos de transporte y logística, la infraestructura débil, los mayores precios de los factores y los menores niveles de servicios públicos. Los países europeos tienen una larga historia de utilizar políticas industriales para atraer empresas a las zonas retrasadas, pero los incentivos fiscales, aunque políticamente eficientes, no han transformado la suerte económica de las zonas retrasadas.⁶³

- En Italia uno de los principales objetivos del programa económico nacional, que se inició en 1965, era eliminar las brechas de desarrollo entre el Sur y el resto del país. Para apoyar este programa, se ofrecieron incentivos financieros a las empresas del Sur a través de exenciones parciales de contribuciones al bienestar. Durante el año 1992, la infraestructura pública y los incentivos financieros promovieron el desarrollo industrial de la región.
- En Francia, el quinto Plan Nacional (1966-70) proveyó asistencia a la agricultura y empezó a dirigir la inversión industrial hacia fuera de París a las zonas de ingreso bajo del Oeste. Las industrias ligeras –con menores costos de transporte y mayor intensidad de mano de obra– fueron objeto de reubicación.
- El Reino Unido ha apoyado el desarrollo económico en el Norte de Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Durante la Segunda Guerra Mundial los controles de la producción de tiempo de guerra dirigieron la industria fuera del Sur de Inglaterra, hacia las zonas del Norte y las periféricas. Durante la recesión de posguerra en 1958, declinó el empleo en la minería de carbón, los textiles y los astilleros, renovándose el interés en llevar los puestos de trabajo al Norte. En los años sesenta se ofrecieron incentivos a la inversión regionalmente diferenciada y se otorgaron subvenciones a las zonas retrasadas a través de la Local Employment Act, junto con la reubicación de 250.000

Recuadro 8.10 Las zonas económicas especiales ocasionan crecimiento si explotan las ventajas de la geografía natural y la económica

Muchos países en desarrollo tienen ubicaciones en las que las condiciones de infraestructura y las regulaciones económicas son más hospitalarias que las usuales en el resto del país. Estas ubicaciones, a menudo llamadas zonas económicas especiales (SEZ, por sus iniciales en inglés), mejoran la competitividad de la industria, atraen inversión extranjera directa y diversifican las exportaciones. Los estimados recientes sugieren que existen 2.300 de esas zonas en los países en desarrollo y en transición.^a

Mirada a China

Las primeras SEZ de países en desarrollo se establecieron en China con el liderazgo de Deng Xiaoping a principios de los años ochenta. En 1978, el gobierno decidió abrir la economía del país al exterior. Las SEZ y las ciudades "abiertas" del litoral fueron integrales para este proceso. En 1980, las SEZ se establecieron a lo largo del litoral sureste en Shenzhen, Zhuhai y Shantou en la provincia de Guangdong y Xiamen en la de Fujian (ver mapa abajo). En 1984,

14 ciudades del litoral abrieron sus puertas a la inversión extranjera y en 1988 a la isla de Hainan se le asignó la condición de SEZ. Más o menos en ese mismo tiempo, el cinturón de la costa alrededor del delta del río Yangtzé, el delta del río Perl y el triángulo Xiamen-Zhangzhou-Quanzhou en el Sur de Fujian se inauguró para los negocios con el mundo. A principios de los años noventa, el gobierno abrió 11 ciudades fronterizas y seis puertos a lo largo del río Yangtzé. Estos desarrollos reflejaron una estrategia de explotar las ventajas naturales para conectarse a los mercados externos.

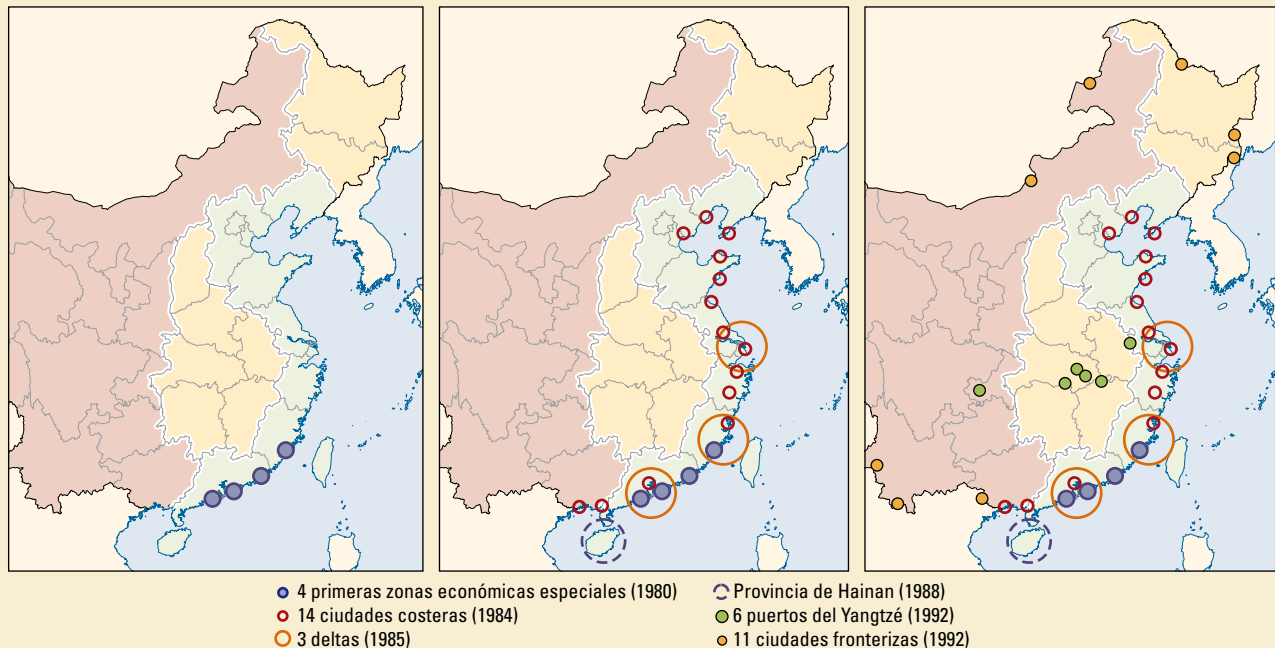
Y a India

Una mirada apresurada a las SEZ de India sugiere que no estaban tan bien explotadas como fuentes de ventajas naturales. En 2007, se aprobaron las SEZ en los estados costeros de Andhra Pradesh, Gujarat, Maharashtra y Tamil Nadu y también en los estados interiores de Haryana, Karnataka, Punjab y Rajasthan. Aun en los estados costeros, muchas SEZ no están situadas a

lo largo del litoral (ver mapa en la página siguiente).^b

Una inspección más de cerca refleja considerable diversidad en la especialización de productos, que va desde la manufactura estandarizada a las tecnologías de información y los farmacéuticos. En comparación con productos de manufactura estandarizados, los productos intensivos en capital humano dependen más de la infraestructura confiable de telecomunicaciones y el acceso a los aeropuertos, no a los puertos marítimos o fluviales. Además, las zonas económicas de India se dirigen también al gran mercado interno. Por ejemplo, Gurgaon, una ciudad satélite a distancia de tiro de piedra del aeropuerto internacional de Delhi, que hace 20 años era un grupo de aldeas (aldea se dice *gaon* en hindi). Ahora es uno de los corredores principales del país orientados a servicios, situado en medio del mayor mercado de India para el consumidor. Alberga proveedores de servicios de tecnologías de información, tales como IBM y Microsoft, junto con proveedores de productos para

Las zonas económicas especiales de China abrieron el comercio a los mercados externos



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en Hunag y Luo, de próxima aparición.

Recuadro 8.10 *Las zonas económicas especiales ocasionan crecimiento si explotan las ventajas de la geografía natural y la económica (continuación)*

el consumidor, tales como Coca-Cola, Gillette y Nestlé.

A diferencia de las SEZ de China dirigidas por el gobierno, el sector privado, con empresas tales como Infosys y HCL desarrolla las de India promoviendo el desarrollo de tecnologías de información,^c reflejando tendencias globales generales. Del total de las SEZ de los países en desarrollo, el 62% son privadas, y han aumentado de un 25% en los años ochenta.

Son generalmente más rentables y tienen mejor historial social y ambiental que las zonas públicas, con excepción de las zonas de Asia oriental operadas por el gobierno.

La ubicación es la clave: una ubicación pobre es el principal obstáculo para el éxito y parece ser más importante dónde se ubica la zona que quién la posee y opera. La enseñanza de China e India es que las intervenciones espacialmente específicas tienen mayor probabilidad de éxito cuan-

do explotan ventajas geográficas, en lugar de intentar compensarlas.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

a. Las SEZ adoptan una variedad de formas que incluyen zonas de libre comercio, zonas de procesamiento de exportaciones, puertos libres y zonas especializadas (Gauthier, 2007).

b. La ubicación de las SEZ se basa en SEZ Indiaweb en http://www.sezindiaweb.com/SEZ_map.html.

c. La información sobre las SEZ en India se obtuvo de la base de datos Indiastat.

Fuente: Contribución de Deepak Mishra.

puestos de trabajo de manufactura de las zonas prósperas a las retrasadas.

En las políticas regionales tradicionales que se centran en impuestos, subsidios y regulaciones, un tema común es que eran principalmente iniciativas del gobierno central para crear empleo y proporcionar infraestructura con el objeto de dispersar (o combatir la concentración de) la actividad económica. Fueron dirigidas a empresas específicas con la esperanza de que se convertirían en anclas de la economía local y tendrían grandes efectos multiplicadores.⁶⁴ Sin embargo, en su mayor parte, estos incentivos no estimularon el crecimiento sostenido en las zonas retrasadas, imponiendo grandes costos a los contribuyentes.

La mayoría de los países europeos se concentra más ahora en intervenciones “suaves”, tales como inversión en innovación y apoyo a institutos de investigación y parques de ciencia y tecnología (ver cuadro 8.2).⁶⁵ Los programas del gobierno central han sido reemplazados por una mayor cooperación entre los sectores público y privado y, en lugar de dirigirse a empresas específicas, las medidas coordinadas están atrayendo grupos de empresas interrelacionadas. Es difícil encontrar evaluaciones rigurosas de estos programas, pero las políticas de innovación que traen nueva información y tecnologías a las zonas retrasadas deberían en principio ayudar en el largo plazo.

El gobierno federal de EUA participa también en programas de “desarrollo económico” más pequeños. En una revisión reciente se identifican 180 programas de agencias federales de EUA que tratan temas tan diversos como planeación y estrategias de desarrollo

económico, parques industriales, reparación de infraestructura y renovación de edificios. La agencia con mayor notoriedad en este grupo es la Economic Development Administration (EDA), del Departamento de Comercio de EUA.⁶⁶ La EDA ha gastado más de US\$188.000 millones en desarrollo económico, pero con poca coordinación entre las iniciativas o un objetivo común de políticas. La EDA informa que sus inversiones apalancan unos US\$37 en inversión del sector privado por cada dólar que gasta.⁶⁷ No está disponible ninguna evaluación independiente de estos programas.

Los incentivos de zonas, populares en los países en desarrollo, han producido resultados mixtos en el mejor de los casos (ver cuadro 8.3). En Brasil, donde el objetivo ha sido atraer industrias “dinámicas” al Norte y el Noreste retrasados ofreciendo incentivos fiscales, los gastos han llegado a entre US\$3.000 millones y US\$4.000 millones por año. Una reciente evaluación de impacto muestra que la asignación de estos “fondos constitucionales” sí indujo la entrada de establecimientos de manufactura libres a las regiones retrasadas, pero los incentivos no fueron lo bastante atractivos para las industrias integradas verticalmente.⁶⁸ Entre 1970 y 1980, el gobierno mejicano utilizó incentivos fiscales para promover el desarrollo industrial fuera de las tres más grandes aglomeraciones urbanas. Las empresas que se ubicaran fuera de esas tres grandes ciudades eran elegibles para una reducción del 50% al 100% en derechos de importación e impuestos a los ingresos, las ventas y las ganancias de capital y también la depreciación acelerada y menores tasas de interés. Su impacto en la descentralización económica fue insignificante porque,

Cuadro 8.2 La experiencia de la OCDE con incentivos para estimular las zonas retrasadas ha evolucionado

Estrategia	Políticas regionales "tradicionales"	Políticas regionales "nuevas"	Perspectiva económica
Objetivo	Crear puestos de trabajo y proporcionar infraestructura en gran escala	Prestar servicios complementarios, subsidiar el costo de la innovación; institutos de investigación, parques de ciencia y tecnología	Los incentivos sólo deben ofrecerse a actividades "nuevas"; productos nuevos para la economía local y nuevas tecnologías para producir productos ya existentes
Principales participantes	Gobierno central	Asociaciones público-privadas	El sector público cuenta con información limitada sobre lo que desean las empresas
Campo de foco	Incentivos para atraer empresas individuales	Estimular el desarrollo de polos; ambos sectores y desarrollo de negocios	El apoyo del sector público debe dirigirse a actividades, no sectores; las actividades subsidiadas deben tener efectos fuertes

Fuente: Equipo del IDM 2009.

para empezar, los derechos de importación sobre materias primas y bienes de capital eran bajos, de modo que las reducciones no tuvieron efecto en las decisiones sobre la ubicación y la pérdida de rentas.⁶⁹

En India, la Industrial Policy Resolution de 1956 dispuso un estricto sistema de licenciamiento para dirigir la inversión hacia las zonas retrasadas. El gobierno indio decidió que no expediría licencias a nuevas unidades industriales en la vecindad de las grandes zonas metropolitanas, y solicitó a los gobiernos estatales y a las instituciones financieras negar apoyo a las nuevas industrias en las zonas metropolitanas aun cuando no requirieran licencia industrial. Se localizaron grandes proyectos del sector público (por ejemplo, plantas de acero) en los estados retrasados de Bihar, Madhya Pradesh y Orissa. Los estados industriales (o centros de crecimiento) recibieron inversiones en infraestructura e incentivos financieros para la inversión industrial privada en distritos retrasados designados. Las políticas efectivamente sofocaron el crecimiento en zonas que tenían buen acceso al mercado y capital humano y no permitieron la salida de actividades improductivas de las zonas retrasadas. Aun después de más de 30 años de regulación draconiana, pocos distritos en las zonas retrasadas llegaron a ser centros industriales importantes.

Las reformas económicas de 1991 desecharon estas políticas de licenciamiento. La declinación de la producción en las zonas interiores continuó y florecieron los lugares con buen acceso al mercado y buenos entornos de negocios locales. Cada uno de los distritos en la

lista de los 10 primeros en desempeño industrial está ubicado ya al Sur de las montañas Vindhya, que separan al Norte del Sur.⁷⁰

En forma semejante, en la antigua Unión Soviética, los planeadores centrales decidieron dónde se debían ubicar las empresas e intentaron dispersar la actividad económica a través de todo el país, y dispersaron las instalaciones de producción por los millones de kilómetros cuadrados de la antigua Unión Soviética. Lejos de los mercados y careciendo de especialización, su productividad se vio afectada. ¿Cómo cambió las cosas la transición al mercado? Las empresas nuevas se ubicaron más cerca de los mercados y las antiguas que había en zonas remotas cerraron. El resultado fue una ganancia de 2,5% anual en la productividad de las empresas entre 1989 y 2004.⁷¹

Coordinar los incentivos locales y nacionales

Los incentivos para las zonas retrasadas se coordinan mejor con políticas nacionales sectoriales: puede ayudar la adopción de iniciativas nacionales de promoción económica y alinear las intervenciones espaciales con estas políticas. Por ejemplo, los subsidios espacialmente dirigidos representan sólo el 12% de los subsidios de promoción de exportaciones e industrialización en Brasil, que favorecen al Sureste industrial. Los estimados sugieren que estos subsidios industriales costaron US\$42.000 millones en 1999, el 4,4% del PIB.⁷² En Brasil, las iniciativas para atraer empresas al Noreste estaban claramente luchando cuesta arriba contra los incentivos industriales generales que se encontraban mejor alineados con las fuerzas del mercado.

En India, también, las políticas comunes de precios para reducir las desigualdades generales perjudicaron las perspectivas económicas de las zonas retrasadas. La Freight Equalization Policy (Política de Igualación de Fletes) de 1956 normalizó los precios para el transporte de productos "esenciales", tales como carbón, acero y cemento en toda la nación, sin importar la distancia. En el proceso se perdieron las ventajas basadas en la ubicación de las zonas ricas en recursos. Las zonas afectadas incluyeron el Sur de Bihar, el Este de Madhya Pradesh y el Oeste de Orissa, cada una de las cuales es de las partes más pobres y menos industrializadas del país. La política debilitó los incentivos para que el capital privado ubicara la producción en las zonas retrasadas.

La descentralización a menudo se ha visto acompañada de esfuerzos de los gobiernos subnacionales para crear masa económica y cumplir responsabilidad en los gastos. Ofrecen

incentivos fiscales y gastos tributarios para atraer empresas a su jurisdicción, pero si no se coordinan, estos incentivos se dispararán y serán contraproducentes.

Obsérvese la competencia entre los estados de Brasil, donde Bahía y Rio Grande do Sul compitieron para atraer una planta de Ford Motor Company en los años noventa. Rio Grande do Sul ofreció un paquete de incentivos a la Ford que incluía un préstamo de R\$210 millones (unos US\$200 millones) del estado en condiciones extremadamente favorables (6% de interés, a un plazo de 15 años), gastos estatales adicionales de R\$234 millones en infraestructura y obras públicas, un préstamo asegurado del banco nacional de desarrollo por R\$500 millones y exenciones en impuestos locales por 10 años. Cuando el gobierno intentó renegociar el trato, temiendo que era demasiado generoso, Ford se trasladó a Bahía, que ofreció un paquete similar al original. Las evaluaciones muestran que estas “guerras fiscales” le cuestan a los contribuyentes brasileños unos US\$172.000 por cada puesto de trabajo creado, cinco veces el costo de la creación de puestos de trabajo en una planta de General Motors en Tennessee.⁷³

Reflexionar sobre el diseño de los incentivos

Antes de utilizar incentivos para promover el desarrollo económico en las zonas retrasadas, los gobiernos nacionales y subnacionales deberían averiguar primero por qué el mercado elude algunas zonas. ¿Es debido a los bajos rendimientos sociales de la producción económica en esos lugares, la poca capacidad de obtener esos beneficios, o el alto costo de financiación?⁷⁴ ¿Han bloqueado las políticas, activa o inadvertidamente, el crecimiento económico local? El éxito de los incentivos depende del buen diagnóstico del problema, empezando quizá con la dotación de recursos naturales, humanos y la infraestructura.⁷⁵ El lema de los gobiernos subnacionales debería ser “conoce tu economía”, expresión utilizada en el *Informe sobre desarrollo mundial 2000/2001*. La buena información puede promover el debate constructivo sobre las opciones del desarrollo y formar consenso sobre una estrategia para el desarrollo.

Si la información y el análisis posterior señalan oportunidades específicas de crecimiento, el paso siguiente es identificar si los incentivos planeados son para subsidiar la formación de capital o para promover la innovación. Si son para atraer empresas con potenciales multiplicadores locales, es importante saber si las líneas de productos valoran las economías de

Cuadro 8.3 Los gobiernos han utilizado una variedad de instrumentos para crear masa económica en las zonas retrasadas, con resultados modestos

Instrumento	Ejemplos
Subsidios de inversión	Brasil: Fondos constitucionales (subsidios a la tasa de interés); entrada inducida de empresas libres, pero no para empresas de industrias integradas verticalmente (Carvalho, Lall y Timmins, 2005).
Exenciones de impuestos	Tailandia: Exenciones del impuesto al ingreso; reducción en el impuesto a las ventas para empresas ubicadas en ciudades secundarias en los años setenta; sin éxito ya que las deducciones de los beneficios gravables no indujeron a las empresas a ubicarse en lugares no rentables (Banco Mundial, 1980).
Reducción de aranceles	México: Exenciones arancelarias y de impuestos para desconcentrar la manufactura fuera de las tres aglomeraciones más grandes; sin éxito pues las tasas impositivas ya eran bajas (Banco Mundial, 1977; Scout, 1982).
Propiedades industriales/zonas de libre comercio	Chile: Zonas de libre comercio en Zonas Extremas con exenciones de derechos de aduana, impuesto al valor agregado, ganancias corporativas e impuestos a la propiedad. Con éxito en el período de altos impuestos y aranceles hasta mediados de los años noventa; el desempeño disminuyó con la reducción nacional de derechos de importación del 35% en los años ochenta al 6% en 2000 (Banco Mundial, 2005b).
Regulación	India: Preferencia por zonas retrasadas en el licenciamiento de industrias (política industrial de 1956), con crecimiento industrial dirigido por el sector público en zonas retrasadas y regulaciones para detener la expansión industrial en las zonas avanzadas; pocas zonas retrasadas despegaron y al relajarse las regulaciones declinaron aún más esas zonas retrasadas (Chakravorty y Lall, 2007).

Fuente: Equipo del IDM 2009.

aglomeración, lo que reduciría el poder de los incentivos. Para las empresas de sectores en los cuales son importantes las economías de escala y la aglomeración para la producción, es menos probable que las intervenciones espacialmente específicas las atraigan a las zonas retrasadas. Encuestas industriales, en Brasil, China, India, Indonesia y México, muestran que las empresas manufactureras en muchas líneas de productos valoran tanto las economías de escala internas del acceso al mercado como las economías de aglomeración, al decidir su ubicación.⁷⁶ Las empresas productoras de productos estandarizados que atienden mercados locales, y las que se especializan en recursos naturales, tienen menos probabilidad de valorar las economías de aglomeración que las que dependen de trabajo calificado, negocios de servicios y acceso a la información.

Desde una perspectiva de crecimiento nacional, es importante averiguar si reubicar industrias “especificadas” produce empleo y producto adicional neto nacionalmente. Si no es así, los esfuerzos locales de atraer a la industria pueden ser juegos de suma cero. Si las industrias reubicadas son menos productivas, los gobiernos se encaran a una suma negativa. Si los incentivos se utilizan para promover la innovación, es importante asegurar que los procesos locales de producción puedan acomodar las innovaciones.

Evitar la balcanización. Los beneficios políticos de la integración económica

Los objetivos económicos y políticos pueden chocar, pero más a menudo coinciden. En los balcanes occidentales, la antigua República de Yugoslavia se convirtió en una federación después de la Segunda Guerra Mundial, pero se desintegró cuando sus repúblicas se declararon independientes a principios de los años noventa. Uno de los alicientes de la desintegración fue la creciente autarquía y la fragmentación en Yugoslavia desde mediados de los años setenta, con barreras a los movimientos de personas y de capital a través de las fronteras republicanas, el limitado comercio entre las repúblicas y la duplicación de producción económica. Por ejemplo, en 1987, el 70% de toda la producción de Serbia la consumió el mercado local.⁷⁷

Según se discutió en el capítulo 5º, el análisis sugiere que la movilidad de los factores iguala el bienestar a través de las zonas, debilitando los incentivos para separarse de una unión económica y política.⁷⁸ En contraste, las desigualdades persistentes en las zonas alientan los movimientos de desintegración. La unidad, no la uniformidad, es el principio válido para la integración, tanto política como económica.

Este capítulo ofreció opciones para la integración de las zonas retrasadas y avanzadas cuando los países tratan la distancia económica, la densidad desubicada y las divisiones internas. Es probable que las fuerzas económicas produzcan divergencia espacial en los resultados del crecimiento. Los modelos económicos de geografía y crecimiento muestran que los rendimientos crecientes a escala y las economías de aglomeración pueden iniciar y sostener un círculo virtuoso de crecimiento e inversión en unas pocas zonas.

Por razones válidas, sin embargo, los gobiernos se preocupan por reducir pronto los desequilibrios geográficos, en un término entre lo inmediato y el largo plazo, y con mucha frecuencia las presiones políticas pueden ser tales que sea inaceptable ampliar la divergencia en cualquier punto. La respuesta usual de la política sobre el desarrollo territorial ha hecho énfasis en los incentivos dirigidos y la infraestructura en gran escala para estimular la producción económica en las zonas retrasadas. Esta respuesta de “llevar los puestos de trabajo a las personas” se propone como política del tipo segundo mejor. La creación de puestos de trabajo puede llevar a la población local a creer que el gobierno trabaja duro para mejorar su nivel de vida. Sin embargo, la evidencia revisada en este capítulo muestra que muchas de esas políticas han llevado al malgasto. Entre tanto, se ignoran

las políticas dirigidas a atender obstáculos institucionales que pueden ayudar a las personas a aprovechar oportunidades en otros lugares o mejorar su nivel de vida localmente.

Aun con tales compromisos, la mayor parte del reto de la política está en identificar los resultados que puedan buscarse en forma realista, esto es, que dependen de la etapa de desarrollo y las capacidades fiscales e institucionales de un país. Donde los ingresos son bajos, puede ser factible sólo reducir las desigualdades espaciales en tasas de pobreza y en acceso a los servicios esenciales de vivienda, agua potable, salud, nutrición y educación. El 11º Plan Quinquenal de China aprobado por el Congreso Nacional del Pueblo en 2006 declara que “debe acelerarse la construcción del sistema de finanzas públicas... con el fin de gradualmente igualar los servicios públicos básicos”. En octubre de 2007, el 17º Congreso señaló nuevamente que, para reducir las desigualdades regionales, la prioridad sería la igualación de la prestación de los servicios públicos. Los países de ingreso medio-alto pueden ser más ambiciosos para igualar los indicadores de consumo básico en las zonas y los países desarrollados, tales como los de la Unión Europea, más ambiciosos aún. Reducir la desigualdad espacial en los ingresos disponibles puede ser el objetivo pertinente para los países de ingreso alto.

Pero en todas las etapas del desarrollo, forzar la producción económica para que se disperse parejamente en las zonas es tanto elusivo como costoso. El crecimiento generalmente es desequilibrado, pero siempre aporta más recursos para que las sociedades equilibren los resultados del desarrollo. Los gobiernos deben identificar y ejecutar estrategias que equilibren los resultados del desarrollo en las zonas por medios distintos a la resistencia al crecimiento desequilibrado, pues eso es equivalente a combatir el crecimiento económico mismo.

El marco en este capítulo intenta ayudar a los gobiernos a identificar las políticas más adecuadas para atender la integración interna. Las soluciones sugeridas consideran las condiciones específicas de cada país. ¿Cuáles son los puntos principales? Primero, las estrategias de integración deberían incrementar el acceso de los pobres de las zonas retrasadas a las oportunidades, a través de un conjunto de instituciones espacialmente ocultas. Segundo, la infraestructura que conecta las zonas retrasadas con las avanzadas es necesaria cuando el problema de la distancia entre las zonas retrasadas y avanzadas va emparejado con una densidad de población desubicada en las retrasadas. Tercero, cuando el problema de la distancia económica está acom-

pañado de densidad desubicada y división, son necesarios los incentivos dirigidos.

Este marco fue puesto a prueba utilizando casos de estudios específicos de cada país de integración espacial, de Brasil, Ghana, India, México, Rusia y Uganda. Cada conjunto de políticas de integración se examinó utilizando tres criterios: 1) ¿Reducen la distancia económica en las zonas subnacionales? 2) ¿Son las políticas a favor de los pobres? 3) ¿Son las políticas espacialmente eficientes (esto es, evitan compensaciones con la eficiencia espacial)? El cuadro 8.4 resume los hallazgos. Los esfuerzos para fortalecer las instituciones presentan buen desempeño en los tres criterios y aunque las inversiones en infraestructura puedan no reducir las distancias económicas o ayudar a los pobres, pueden ser espacialmente eficientes. Geográficamente, los incentivos específicos no presentaron buen desempeño.

Quizá lo más importante, en el capítulo se identifica el punto en el que deben empezar to-

Cuadro 8.4 Evaluación del desempeño de las políticas de desarrollo de zonas

Criterios de desempeño	¿Reducir desigualdades entre las regiones? (equidad interregional)	¿A favor de los pobres? (equidad interpersonal)	¿Evitar compensación con la eficiencia espacial?
Instituciones	Sí	Sí	Sí
Infraestructura	No	No	Sí
Incentivos	No	No	No

Fuente: Banco Mundial, 2008b, con base en casos de estudio específicos de cada país.

das las discusiones sobre políticas de desarrollo territorial: con las instituciones espacialmente ocultas. La infraestructura que conecta las zonas retrasadas con los mercados puede contribuir a la integración de las naciones. Algunas veces, no siempre, estas discusiones deberían incluir los incentivos espacialmente específicos. La combinación correcta de instrumentos de integración traerá los beneficios que provienen del crecimiento desequilibrado y del desarrollo incluyente.

Ganadores sin fronteras

Integrar los países pobres con los mercados mundiales



Al independizarse sus países, muchos dirigentes de África abogaron por una unión política del continente. El primer presidente de Costa de Marfil, Félix Houphouët-Boigny, fue más pragmático al promover un incremento gradual de cooperación económica con los países vecinos. Propuso uno de los primeros acuerdos económicos regionales de África, el “Conseil de l’Entente”, respaldado por un fondo de solidaridad provisto principalmente por Costa de Marfil. Los elementos clave de la *Entente* fueron el libre comercio y el libre movimiento de las personas.¹

El destino preferido de los emigrantes era, naturalmente, Costa de Marfil. Su proporción de extranjeros aumentó de 5% en 1950 a 26% de sus 16 millones de habitantes en 1998, convirtiendo al país en uno de los 12 principales destinos de los emigrantes internacionales del mundo. Costa de Marfil se benefició cuando los trabajadores extranjeros contribuyeron al crecimiento impulsado por las exportaciones en la industria y la agricultura. Los países de origen –especialmente Benín, Burkina Faso, Níger y Togo– se beneficiaron con las remesas y el incremento del comercio. La crisis política activada por un golpe de estado en 1999 afectó toda la región, pero Houphouët-Boigny había invertido en el futuro de su país a los vecinos, recibiendo el apodo de “El sabio de África”.

Costa de Marfil refleja las líneas principales del argumento de este capítulo. En las regiones desarrolladas de hoy –Europa, Norteamérica y el Asia nororiental– la mayoría de las actividades económicas están muy concentradas, sus exportaciones son especializadas y sus niveles de vida convergen. Estas regiones han superado las fronteras nacionales y han integrado sus economías con las de sus vecinos y con el resto

del mundo. La integración regional y global han sido complementos, no sustitutos, en el desarrollo de estas regiones (*ver* recuadro 9.1).

Pero en la mayor parte del mundo en desarrollo, la concentración y la convergencia han sido lentas, cuando las ha habido, a menudo a causa de persistentes divisiones económicas, políticas y culturales entre los países (*ver* el capítulo 3º). Estas divisiones dificultan a los países aprovechar las economías de escala (*ver* capítulo 4º), la movilidad del trabajo y el capital (*ver* capítulo 5º) y los menores costos de transporte (*ver* capítulo 6º). Algunos países en desarrollo han intentado globalizarse a través de la liberación unilateral y otros han intentado integrarse regionalmente. Ha habido éxitos y fracasos con ambas estrategias. Este capítulo trata sobre las formas de combinarlas con una mayor cooperación entre los vecinos y fuertes conexiones a los mercados mundiales, reconociendo y evitando los contrapesos que surgen entre estos dos enfoques.

En el capítulo se propone la integración regional como mecanismo para incrementar la capacidad de oferta local y la integración mundial para mejorar el acceso a mercados y proveedores. Integración significa cooperación entre países en comercio, regulaciones y políticas internas, infraestructura regional y otras iniciativas a través de las fronteras, incluidos los bienes públicos. La integración regional implica cooperación incluso a un nivel internacional aun más amplio.

El marco de referencia de este capítulo para la acción política utiliza una taxonomía de vecindades para organizar el pensamiento sobre cómo hacer frente, de la mejor forma, a los desafíos del desarrollo de cada una de las regiones del mundo en desarrollo. Las principales estrategias son como sigue:

- **Los países cercanos a los grandes mercados mundiales deben esforzarse para lograr los beneficios de la proximidad a la alta densidad económica, y llegar a ser una extensión de los grandes mercados.** México, el Caribe, los países que ingresan a la Unión Europea (UE) y la República de Corea están unidos respectivamente a los mercados de EUA, la UE y Japón, pero la integración debe ir más allá de un simple acuerdo de libre comercio para obtener los significativos beneficios del desarrollo. El reto más grande es hacer que los mercados internos sean lo suficientemente atractivos para que los inversionistas los consideren como una extensión del gran mercado cercano.
- **Los países con vecinos grandes, pero alejados de los mercados mundiales, deben desarrollar su mercado regional.** Para esto se requieren dos instrumentos: reformas institucionales que faciliten el comercio intrarregional y movilidad de los factores e inversiones en infraestructura que unan los países retrasados con los avanzados y la región con los mercados mundiales principales. La integración regional puede apoyar en forma natural las redes de producción regional, redes que maximizan las ventajas de producción y costos que se producen con los rendimientos crecientes a escala, y permiten a los países pequeños especializarse en productos de nichos en las redes regionales de proveedores. La mayor eficiencia en costos del lado de la oferta facilita la integración de tales regiones con los mercados mundiales.
- **Los países de Asia central alejados de los mercados mundiales, las pequeñas islas del Pacífico y el África subsahariana –los “mil millones de abajo” del mundo– enfrentan los retos más duros para el crecimiento económico, y requieren un fuerte compromiso para soluciones cooperativas.** La integración regional puede ocurrir en vecindades “naturales” con tres conjuntos de instrumentos. Necesitan una estrecha cooperación e inversiones completas en infraestructura regional, entre sí y con los demás. Pero también necesitan mecanismos de compensación entre los países para sostener el esfuerzo de integración, porque es probable que la integración profunda conduzca a beneficios dispares en el corto plazo y pérdidas en los países. La comunidad internacional puede apoyar estos esfuerzos de integración por medio de incentivos coordinados.

África oriental, central y occidental también caen en la tercera categoría. Los países con lito-

Recuadro 9.1 ¿Están los mensajes de política de este Informe en contra de la integración mundial? No.

Este Informe sobre el desarrollo mundial se centra en la integración regional porque en ella es en la cual existe un espacio considerable para la acción política, pero esto no implica que el mensaje vaya en contra de la integración mundial. Antes por el contrario. En el capítulo se argumenta que la cooperación regional aumenta las capacidades de oferta de una vecindad, proporcionando bienes públicos regionales y aprovechando la especialización regional. En esta forma, puede ampliar los beneficios de la integración mundial para cada país. En este sentido, la integración mundial y la regional con complementos, no sustitutos. Sin integración mundial, los beneficios de la cooperación regional serían pequeños o negativos, como sucedió con muchos acuerdos regionales del pasado. Pero sin integración regional, los beneficios de la globalización podrían simplemente ser inalcanzables para algunos países, pues no pueden competir en una escala global individualmente.

Para muchos países, especialmente en África, donde la proporción del mercado mundial de exportaciones ha bajado, los beneficios de la integración mundial han sido efímeros. La integración mundial se considera algunas veces como riesgosa y el progreso en la Ronda Doha sobre varios temas centrales para los países en desarrollo, tales como el comercio agrícola, ha sido lento. En el mismo sentido, la cooperación regional del pasado tampoco produjo beneficios significativos y muchos acuerdos regionales se derrumbaron en pedazos. Esas experiencias también pusieron de relieve la disparidad de las ganancias en los

países grandes y pequeños de una vecindad, que afectó la estabilidad a largo plazo del acuerdo y la disposición a responder a eventos inesperados. Con muchos esfuerzos anteriores fallidos en integración regional, la búsqueda de acuerdos regionales adicionales ha suscitado considerable escepticismo en los círculos del desarrollo.

En el presente capítulo se argumenta que, dadas las condiciones actuales, este escepticismo está fuera de lugar. La inestabilidad proveniente de la política macroeconómica y la gobernabilidad deficiente son mucho menos comunes hoy que incluso hace una década; por eso es menos probable que un país importe problemas de su vecino aun si sus economías están integradas. Y con la reducción de los costos de transporte y la expansión del comercio mundial, los beneficios de un crecimiento impulsado por las exportaciones son mayores que nunca antes. Con el fin de competir, los países están ahora más dispuestos a armonizar sus políticas e instituciones con las de los demás, de modo que las perspectivas de cooperación regional han aumentado en forma sustancial, lo cual puede ser una razón de por qué, en junio de 2006, se firmaron o iniciaron bajo la Organización Mundial de Comercio (OMC) 56 acuerdos regionales, 49 de extensión regional (cooperación entre un acuerdo regional y un país individual), 5 superregionales (cooperación entre dos o más acuerdos regionales) y 18 bilaterales. Actuando según las reglas mundiales del juego, estos acuerdos se esfuerzan por reconocer y evitar compensaciones entre la integración regional y la mundial.

Fuente: Equipo del IDM 2009.

rales, pobres en recursos, de estas vecindades han sido los de más bajo crecimiento en el mundo en relación con otras regiones mundiales.² Para ellos, el Informe sugiere un pacto que incluya a los gobiernos regionales y la comunidad internacional para mejorar los servicios sociales y el capital humano en los países retrasados, y para mejorar la infraestructura en los avanzados en los que es más probable el despegue. Éste debería aumentarse con el acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados para las exportaciones regionales. En retorno, los

países, tanto avanzados como retrasados, de estas “vecindades naturales” permitirían movimientos intrarregionales de trabajo, capital, bienes y servicios, más libres.

Los países en desarrollo de hoy, como recién llegados, se enfrentan a una elección difícil: mantenerse divididos y perder terreno, o convertirse en ganadores sin fronteras.

Integración regional para aumentar la oferta, integración mundial para aumentar la demanda

Algunos países, como Chile, Mauricio y los bien conocidos tigres asiáticos, se han integrado mundialmente sin mucha cooperación dentro de su región mundial, y gozaron de significativas ventajas por ser los primeros. Pero para muchos otros países en desarrollo esto ha sido difícil de alcanzar, y algunos se preguntan si el surgimiento de exportadores muy competitivos como India y China hoy reduce aún más la probabilidad de una estrategia exitosa basada en las exportaciones.

El argumento en contra es que la variedad de productos en los que un país puede desarrollar ventaja comparativa se ha expandido junto con el crecimiento del comercio mundial. Bienes y servicios intermedios, más comerciables y comerciados, les ofrecen a los países en desarrollo una mayor variedad de oportunidades de diversificación que antes,³ y la evidencia empírica sugiere que esto es válido aun para África subsahariana.⁴ En los países individuales de cada una de las nueve vecindades de África subsahariana, las importaciones en el año anterior de bienes intermedios, de países vecinos, se correlacionan en forma positiva con el total de exportaciones en el año corriente. Cuando el nivel de importaciones de bienes intermedios aumenta y cruza un umbral, este efecto es notablemente más fuerte.

Estos hallazgos muestran que las mayores exportaciones ocurren cuando los países cooperan regionalmente, en términos de economías de escala, mayor movilidad de los factores, menores costos de transporte e integración mundial. La cooperación regional significa que las empresas de los países vecinos pueden producir bienes finales en forma más barata, construyendo cadenas internacionales de suministros, que dependiendo de los proveedores de un solo país (ver recuadro 9.2). La integración mundial proporciona la demanda y los incentivos para desarrollar tales redes de suministro regionales eficientes. Esta combinación de integración regional y mundial ha producido el desarrollo exitoso de países en las vecindades ricas de hoy.

Los datos de las plantas agregan detalles a los hallazgos econométricos agregados.⁵ Las empresas que exportan a mercados regionales se perjudican más por cortes de energía y procedimientos ineficientes de cruce de fronteras que las empresas que exportan a los mercados mundiales, aunque las que exportan productos sensibles al tiempo, tales como textiles a los mercados mundiales, también se perjudican con la ineficiencia en los cruces de fronteras. La eficiencia de las empresas dicta dónde venden su productos: las menos eficientes venden sólo en los mercados internos, otras en mercados regionales e internos y las más eficientes en mercados internos, regionales e internacionales.⁶

Una política de integración exitosa concentrará las actividades económicas en lugares con mejor acceso a los mercados e insumos, sean subnacionales, nacionales o regionales. La integración podría llevar a divergencia de ingresos en una vecindad regional por un tiempo, antes de que sucesivas olas de países retrasados alcancen a los avanzados cuando el crecimiento se desborde hacia la vecindad. Cuando el mercado impulsa el proceso de integración, como sucede en Asia oriental, los factores de producción se reubican y promueven la convergencia de los ingresos per cápita de los países dentro de la vecindad (ver capítulo 3º), pero cuando la impulsan las instituciones, como sucede hoy en la mayoría de las vecindades en desarrollo, los problemas de economía política pueden constituir las mayores preocupaciones.⁷

La integración regional y la mundial implican contrapesos

Los acuerdos de integración regional, complejos para negociarlos, implementarlos y mantenerlos, son intensivos en el uso de recursos administrativos. Esfuerzos para alinear las instituciones a través de tales acuerdos pueden efectuarse a costa de la administración interna y la liberación unilateral que pueden determinar la integración de un país con el resto del mundo. Los acuerdos regionales impiden también a los países buscar la integración mundial más rápidamente cuando algunos miembros dentro de una región desean ir más despacio.

El debate sobre integración regional *versus* mundial no es nuevo y gira sobre las implicaciones en el bienestar de la diversificación comercial potencial, y la creación de comercio comparadas con los efectos de tipo óptimo que mejoran el bienestar de la liberación unilateral o el multilateralismo.⁸ Aun así, se ha lanzado un debate sobre “nuevo regionalismo” con la reciente proliferación de acuerdos de libre comercio. Un lado de este debate ve en la

Recuadro 9.2 *Diversificar la producción mediante la cooperación regional*

Diversificar una economía no es una tarea fácil. Hidalgo, Varabais y Hausman (2007) muestran que la estructura actual de exportaciones de un país determina cuán fácil será diversificar su base de producción sobre productos de mayor valor y utilizan la metáfora de un bosque que representa el espacio de productos (el mismo para todos los países del mundo). Cada árbol es un producto y las empresas son monos que se suben más alto en un árbol para mejorar su valor agregado (diversificación intensiva), o saltan a otro árbol con un valor mayor (diversificación extensiva).

Para las empresas de países en desarrollo, es más fácil crecer mediante diversificación intensiva, que se basa en las capacidades que ya poseen. La alternativa, que se requiere para ingresos mayores o como respuesta a competidores de menor costo, es saltar a árboles de mayor valor. Aun si un país es lo bastante afortunado para tener tales árboles de mayor valor, cercanos a su base de producción, el salto es costoso y arriesgado. Puede requerir infraestructura física, *know-how* específico, conocimiento de los gustos y estándares de los mercados específicos, y acceso fácil y barato a insumos específicos. Hausman y Rodrick (2003) llamaron a estas necesidades de inversión inicial “descubrimiento del costo”, una búsqueda de las primeras empresas para explorar estas nuevas oportunidades. El descubrimiento del costo puede facilitarse de varias maneras.

La inversión extranjera directa puede proveer gran parte de la información y el *know-how* requeridos, como también el aprendizaje de los vecinos. La cooperación entre países vecinos puede ayudar, proveyendo la escala atractiva para los inversionistas extranjeros y el acceso a productos intermedios críticos que hacen que el salto hacia un nuevo producto sea menos costoso y arriesgado. La cooperación puede proveer un punto de venta para los productores de bienes intermedios que venden a empresas innovadoras en otras partes en la vecindad.

Cuando se hace referencia a las exportaciones africanas entre 1980 y 2004 contra un espacio mundial de unos 800 productos (industrias de cuatro dígitos), la Central African Economic and Monetary Community parece contar sólo con unas pocas opciones para la diversificación (madera y sus manufacturas). Los integrantes de la East African Community cuentan con más opciones, porque sus exportaciones están más diversificadas (frutas y vegetales, alimentos preparados, pescado, madera y sus manufacturas, algodón, textiles, manufacturas de baja tecnología, productos metálicos, químicos y minerales). Otros países con estructuras semejantes de producción se han diversificado en grupos, tales como los del algodón, textiles y prendas de vestir, que actualmente gozan de preferencias con la African Growth and Opportunity Act en el mercado de EUA.

Casi todos los miembros de la West African Economic and Monetary Union pueden beneficiarse de la cooperación en por lo menos siete grupos de productos (frutas y vegetales y sus productos, madera y sus manufacturas, algodón, manufacturas de baja tecnología, químicos y minerales) para reducir su demasiada dependencia de las exportaciones agrícolas tradicionales, tales como café y cacao.

Los miembros de la Southern Africa Customs Union, salvo Sudáfrica, pueden ganar significativamente más que otras uniones de cooperación en grupos basados en recursos naturales y de manufacturas, pues cuentan con opciones mucho más fáciles de diversificación basadas en la logística, las finanzas, las habilidades y la infraestructura, que reflejan su condición de ingreso medio.

Observando cuáles campos de la actividad económica ofrecen mayores promesas de desarrollo adicional, los países pueden enfocar la cooperación en infraestructura específica por sectores, tales como estándares comunes, sistemas de cumplimiento y metrología y currículos específicos para formar una fuerza laboral calificada y adaptar nuevas tecnologías, lo cual puede servir como complemento a los campos generales de cooperación en infraestructura regional, mejores regulaciones para los negocios y sistemas judiciales fuertes.

Basado en contribuciones de Vandana Chandra, Jessica Boccardo e Israel Osorio.

integración regional un proceso de liberación competitivo que a la larga apoyará la integración mundial.⁹ El otro lado ve la emergencia de “cazuelas de espagueti” impidiendo la integración mundial.¹⁰

Este debate no terminará rápidamente, pero el lente de la nueva geografía económica le da una perspectiva distinta. Algunos han argumentado que cuando se incluya apropiadamente a la geografía física en los modelos de comercio, los acuerdos de comercio regionales podrán mejorar más el bienestar que los acuerdos multilaterales de comercio si los costos del transporte intercontinental son mucho mayores que los costos comerciales intercontinentales.¹¹ También existen ganancias no económicas con las iniciativas de integración regional, tales como mayor paz y seguridad y mayor poder

de compra en los foros internacionales.¹² Estos motivos no económicos son algunas veces más importantes que los económicos en la decisión de firmar acuerdos regionales de integración.

La integración regional puede adoptar muchas formas, desde tratados formales que regulan muchos aspectos del intercambio y la cooperación económica, hasta la integración informal *de facto* que se sigue de una intensificación de lazos económicos impulsada por el sector privado. Esta variedad permite una dinámica diferente. Mientras los acuerdos mundiales son integrales y escasos, los acuerdos regionales pueden empezar en pequeño y moverse a un paso y alcance con los que cada parte está cómoda. Cada región necesita hallar la ruta que le permita beneficiarse de la integración regional y la mundial.

Las vecindades desarrolladas aportan perspectivas útiles; piensa en grande, empieza en pequeño

Las vecindades exitosas de Europa, Norteamérica y el Asia nororiental aportan tres enseñanzas para el diseño e implementación de iniciativas de integración regional y mundial: pensar en forma mundial, empezar en pequeño y compensar a los menos afortunados.

Pensar en forma mundial. Para todas las vecindades en desarrollo, los mercados de exportación más importantes están fuera de la región. La República de Corea, México y Rumania son afortunados por estar cerca de uno de estos grandes mercados mundiales, pero la mayoría de las naciones no lo están. El objetivo principal de cualquier proceso de integración regional debería así ser el de promover el crecimiento responsable impulsado por las exportaciones. De hecho, el factor de éxito de los acuerdos de integración regional es el “regionalismo abierto” que fija bajos aranceles externos y suprime todos los internos.¹³ Ésta es una diferencia clave con la primera ola de regionalismo de los años setenta, que simplemente extendió las políticas de enfoque hacia el interior de la sustitución de importaciones, de los países hacia las regiones.

Empezar en pequeño. No es necesario que las iniciativas de integración regional se ocupen de todos los temas inmediatamente, ni tampoco que incluyan un continente completo de una vez. Las experiencias de América Latina y África subsahariana de los años setenta muestran que los acuerdos integrales, que incluyen un gran número de países, a menudo se quedan en “acuerdos de papel”.¹⁴ La Unión Europea empezó con un acuerdo de enfoque estrecho —la European Coal and Steel Community (ver “Geografía en movimiento 2, superar la división en Europa occidental”). El North American Free Trade Agreement (Nafta) empezó con un acuerdo de libre comercio para automóviles entre Estados Unidos y Canadá.¹⁵ La regionalización de Asia oriental se aceleró en los años ochenta con el establecimiento de plataformas de exportación de manufacturas por parte de multinacionales japonesas en la región. Con mucha frecuencia, la integración regional empieza sin un acuerdo formal de ninguna clase, pero con una declaración de intención de cooperación estratégica que le da a las empresas confianza en que cualquier disputa se resolverá con rapidez y justicia.

La integración regional implica acciones políticas complementarias de los países participantes. A mayor número de participantes, más compleja la coordinación y mayor riesgo

de fracaso. Acuerdos específicos basados en el interés de cada país pueden formar una integración regional de geometría variable en la que los países (o zonas dentro de países, como el “triángulo de crecimiento” en Asia oriental) intensifican su cooperación a su propia velocidad. Tal cooperación sobre temas comerciales y no comerciales puede formar gradualmente una vecindad más fuerte. Esto no impide iniciativas específicas a nivel de continente para realizar proyectos con altos costos fijos, tales como el lanzamiento y el mantenimiento de satélites.

Compensar a los menos afortunados. La integración regional puede producir países ganadores y perdedores, al menos en el corto plazo.¹⁶ Si dos países con distinta infraestructura interna se integran, el país con mejor infraestructura atraerá más actividades industriales, que pueden profundizar las diferencias en el ingreso y el empleo.¹⁷ La formación de una vecindad sostenible de países con diferentes recursos se ayuda así con un mecanismo de compensación, para asegurar la participación equitativa de las ganancias de la integración. En la Unión Europea, los miembros ricos subsidian el desarrollo de infraestructura de los integrantes más pobres. En la Association of Southeast Asian Nations (Asean), los integrantes más ricos tienen programas específicamente diseñados para ayudar a los más pobres, la Asean Initiative. Algunas regiones tienen también programas de ayuda bilateral para sus vecinos más pobres.

Un enfoque para la compensación es el de agrupar las rentas aduaneras recaudadas en las uniones aduaneras y redistribuirlas de acuerdo con las necesidades de desarrollo de cada integrante. La West African Economic and Monetary Union (Waemu) adoptó un arancel externo común en 2000, e introdujo un gravamen de 1% a todas las importaciones de terceros países para formar un fondo compensatorio. Para septiembre de 2006, se habían recaudado y compartido US\$500 millones. Costa de Marfil y Senegal, los integrantes más ricos de la Waemu contribuyeron con el 60% de los fondos, pero recibieron sólo el 12%. Tales transferencias son políticamente factibles si los países más ricos se percatan de que se beneficiarán en el largo plazo si prospera la vecindad. Las iniciativas de rentas compartidas se fortalecen con la participación de un país desarrollado como socio externo dispuesto a subsidiar el proceso. Los Economic Partnership Agreements (EPA) que actualmente se negocian entre la Unión Europea y países africanos, caribeños y del Pacífico constituyen ejemplos de esto (ver recuadro 9.3).

Construir vecindades integradas. Un marco descriptivo

El “grosor” de las fronteras de un país es un obstáculo autoimpuesto para el desarrollo, y el aislamiento aumenta la distancia económica a los mercados (*ver* capítulo 3º). En el extremo superior de la división, algunas vecindades tienen pequeños países cuyos mercados locales simplemente no son lo bastante grandes para activar o sostener la industrialización, o carecen de las capacidades para diversificar y avanzar en la cadena de valor. Los países diferentes se enfrentan así a problemas distintos que requieren distintas respuestas de política para integrarlos a la economía mundial. La integración ocurre en gran parte a través de la actividad privada en el comercio y la movilidad de los factores, pero la mayoría de las instituciones o la infraestructura requeridas para conectar una región a la economía mundial son bienes

públicos, que demandan acción colectiva para superar los problemas de coordinación y las externalidades.

Para buscar la integración regional pueden utilizarse tres tipos de instrumentos de política, que también ayudan a la mundial.

- La *cooperación institucional* puede atender los problemas de coordinación dentro de las vecindades y fomentar mayores economías de escala.
- La *infraestructura regional*, que una estratégicamente la vecindad con los mercados mundiales principales, puede reducir los costos de transporte.
- Los *incentivos coordinados*, que involucren a todos los participantes y donantes de los principales mercados mundiales, pueden promover la movilidad de los factores y la convergencia de niveles de vida entre los países avanzados y retrasados de la vecindad.

Recuadro 9.3 *Los acuerdos de asociación económica entre la UE y países africanos, caribeños y del Pacífico pueden ser mejores*

Hasta 2007, la UE garantizó preferencias comerciales no recíprocas a países africanos, caribeños y del Pacífico (ACP). Esta política no se ajustaba al principio del tratamiento de nación más favorecida de la OMC, pero obtuvo una cláusula de escape que expiró en diciembre de 2007. Los acuerdos de asociación económica (EPA) entre la UE y los países ACP constituyen un nuevo enfoque para promover el comercio y lograr objetivos de desarrollo más generales, al mismo tiempo.

En 2003, la UE empezó a negociar EPA con seis regiones de ACP autodefinidas: el Caribe (Cariforum), África central (Cemac), África suroccidental (ESA), África occidental (Ecowas), África meridional (SADC) y el Pacífico.

En el centro de los EPA se encuentran acuerdos comerciales regionales entre la UE y cada una de las seis regiones. La estructura de exportaciones de estas regiones a la UE es heterogénea y refleja a menudo la dependencia de sólo unos pocos productos, pero el alcance de los EPA es más general y extenderán el acceso al mercado de la UE 100% libre de impuestos y de cuotas, desde cada región (con reglas de origen de la UE simplificadas), al tiempo que se permite a los países de ACP abrir sus mercados a un menor grado (en promedio 80% en el término de 15 años).

El objetivo es ambicioso. Los EPA dan incentivos a los países de ACP para aumentar el comercio y la cooperación regional, a diferencia de acuerdos anteriores que favorecían una estructura en forma de estrella, desalentando la interacción con los vecinos. Y mientras la UE determinaba unilateralmente las preferencias comerciales anteriores, los EPA se negocian en conjunto. Comprensiblemente, algunos países están indispuestos a cooperar sobre temas en los que puedan perder, pero la UE puede ofrecer incentivos –como la ayuda– para superar tales diferencias.

Sin embargo, la experiencia muestra que sólo la liberación de comercio (Norte-Sur) no promueve el desarrollo económico, de modo que los EPA intentan mejorar la coherencia entre comercio y desarrollo. Además del comercio de bienes, los EPA incluyen comercio de servicios e inversión, adquisición pública y leyes sobre competencia. Aunque los acuerdos sobre el comercio de bienes y servicios son sobre liberación comercial, aunque asimétrica, los temas relativos al comercio siguen otro camino y aspiran a apoyar la integración regional mediante regulación regional, armonización e implementación comunes, mejorando así la estabilidad política y económica y creando un mejor clima de negocios e inversiones.

Uno de los temas más difíciles es el de la pérdida esperada en rentas arancelarias, que son, en promedio, alrededor del 2% del PIB para los países de África subsahariana. Pero para algunos la pérdida puede ser de 4% a 6% del PIB, una parte considerable de los fondos públicos. Se diseñó una reducción por etapas de los aranceles para moderar las grandes reducciones de las rentas gubernamentales. A largo plazo, las rentas arancelarias perdidas deben ser reemplazadas con reformas en los impuestos internos y en la administración tributaria. Un enfoque más radical sería que la UE ofreciera apoyo presupuestal a los países más afectados en un período de transición preestablecido.

Otro tema es de las reglas de origen complicadas que deben simplificarse y liberarse. También se requiere asistencia técnica para que los países en desarrollo puedan cumplir los estándares de la UE y estimular una respuesta de oferta a un mejor acceso al mercado. Los programas de “ayuda por comercio” proveen los recursos para esos esfuerzos.

Cooperación institucional

Reformas detrás de las fronteras. La cooperación institucional –tal como acuerdos de reconocimiento mutuo sobre procedimientos técnicos y de negocios, adopción de estándares internacionales y marcos de convergencia macroeconómica– expande el tamaño de los mercados regionales, apoyando las economías de escala. De hecho, las empresas locales y extranjeras evalúan las oportunidades de inversión y las políticas relacionadas del gobierno y el entorno de los negocios –tales como derechos de propiedad, regulación, impuestos, finanzas, infraestructura, corrupción y estabilidad macroeconómica–, como parte de un paquete que determina el atractivo de un país para la inversión.¹⁸ Otra parte es la calidad del sistema legal, que aumenta las inversiones de capital en acciones y el tamaño de las empresas.¹⁹ Estos efectos se desbordan aun a países con mejores instituciones en los mercados mundiales principales. Mientras menos atractiva la vecindad de un país, menos atractivo será el país individual, en particular si su mercado local es diminuto.

Ahora cuando han bajado las preferencias arancelarias, las barreras detrás de las fronteras son determinantes principales del patrón de comercio. Y al alinear los estándares y las instituciones internos e internacionales, una vecindad puede mejorar su atractivo para la inversión extranjera directa (IED) y aumentar sus posibilidades de comercio, particularmente importantes dada la necesidad de conectarse a las redes de producción y mercados regionales y mundiales. Por ejemplo, la crisis que enfrentó el sector de procesamiento de pescado en Kenia en

los años noventa habría sido menos severa si los proveedores de pescado crudo y semiprocesado en Kenia, Tanzania y Uganda hubieran cooperado para ajustarse a los estándares de higiene de la UE.²⁰ Muchos países de África subsahariana aspiran ahora a esa cooperación.²¹

Políticas en la frontera. Facilitar el flujo de capital, trabajo e insumos intermedios es un prerrequisito para las redes de producción a través de las fronteras. La OMC ofrece un marco para tal liberación que permite variaciones en el alcance de los acuerdos. Casi todos los nuevos acuerdos regionales de comercio incluyen provisiones sobre liberación de servicios, pero algunos de esos servicios están incorporados en las personas y requieren un acuerdo correspondiente en movilidad laboral, sobre la cual hay poca uniformidad (ver cuadro 9.1).²² El movimiento del trabajo suscita preocupaciones económicas y políticas que parecen ser mucho mayores que las del comercio de bienes o las inversiones, de modo que pocos acuerdos ofrecen la clase de movilidad requerida para que los países y la gente se beneficien totalmente.

La cooperación financiera y monetaria mejora la movilidad del capital e incrementa el atractivo de una región a la IED, en especial para los países pequeños.²³ En efecto, los mercados financieros pequeños suelen ser menos competitivos y menos eficientes, ya que no pueden explotar las economías de escala sustanciales de los mercados financieros. Pueden faltar algunos segmentos del mercado y los mercados pequeños tienen menor capacidad de diversificar las inversiones y los riesgos operativos. La estructura reguladora tiende a ser más costosa y de menor calidad en los mercados pequeños y son más difíciles de mantener servicios auxiliares, tales como la información crediticia. El comercio regional y mundial en los servicios financieros constituye la mejor forma de contender con ser pequeño, abriendo los mercados nacionales a intermediarios financieros del exterior, integrándose completa o parcialmente con un sistema financiero regional y abriendo gradualmente los mercados nacionales a los flujos internacionales de capital. Los beneficios de una integración financiera regional aumentan cuando un grupo de países se cambia a una sola moneda, un solo banco central y un solo sistema regulador y de licenciamiento para las empresas de servicios financieros.²⁴ Pero esa integración reduce también la flexibilidad de las políticas para responder a las conmociones.

Esfuerzos más allá de las fronteras. Los países en desarrollo, en particular los que carecen de litorales, resultan perjudicados por los altos costos de transporte, debido a lo costoso

Cuadro 9.1 Pocos acuerdos regionales ofrecen movilidad laboral completa

Grado estipulado de movilidad	Acuerdo
Movilidad laboral completa	Unión Europea, Agreement on the European Economic Area, European Free Trade Association, Australia-New Zealand Closer Economic Relations, Economic Community of West African Status
Acceso al mercado para ciertos grupos	Comunidad Caribeña, North American Free Trade Agreement, acuerdos europeos, Grupo de los Tres y Canadá-Chile, EUA-Singapur, EUA-Chile, Acuerdos de libre comercio Japón-Singapur
Basada en GATS modo 4, con provisiones o limitaciones adicionales	Asean Free Trade Area, Euro-Med Association Agreements, New Zealand-Singapore Closer Economic Partnership, acuerdo del Southern Common Market y UE-México, UE-Chile, Mercosur, acuerdos de libre comercio EUA-Jordania
Sin provisiones efectivas para movilidad laboral	Asia Pacific Economic Cooperation Forum, South Asian Association for Regional Cooperation, Central European Free Trade Agreement y Common Market for Eastern and Southern Africa

Fuente: Banco Mundial, 2005b, actualizado por el equipo del IDM 2009.

Nota: Asean = Association of Southeast Asian Nations; GATS = General Agreement on Trade in Services; Mercosur = Mercado Común del Sur.

de los servicios de fletes y su baja confiabilidad. Tienen sectores de transporte demasiado regulados, servicios logísticos ineficientes, oligopolio de agencias de carga, como también controles de carreteras y demandas de sobornos a lo largo de los corredores internacionales.²⁵ Se estima que cada día de retraso en el despacho de un producto es equivalente a un aumento en la distancia a sus socios comerciales de 70 kilómetros y reduce su volumen comercial en un 1%.²⁶ Los países carentes de litorales, en particular, gozarían de mayores exportaciones si sus vecinos mejoraran la calidad de su logística de transporte y procedimientos aduaneros: se estima que una mejora de una desviación estándar en la logística de sus vecinos incrementaría las exportaciones del país sin litorales en un 74%.²⁷

Reformas institucionales más allá de las fronteras, que facilitan el comercio y el transporte en una vecindad, pueden aumentar en gran medida la eficiencia y confiabilidad de las cadenas de logística. Asia central y África subsahariana, cuya competitividad internacional se ve seriamente afectada por los altos costos del transporte, están ya explorando enfoques de corredores que han funcionado bien en otras partes, como en Europa suroriental.²⁸

En 1998, seis países solicitaron apoyo al Banco Mundial para diseñar un programa regional de comercio y facilidades de transporte en Europa suroriental. En 2004, ocho países participaron: Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Macedonia FYR, Moldavia, Rumania, y Serbia y Montenegro. La iniciativa reduce los costos de transporte, combate la corrupción y ayuda a las administraciones de aduanas a adaptar en forma gradual sus procedimientos con los estándares de la UE. Los objetivos son reducir el tiempo de procesamiento para comerciantes y transportadores, reducir los pagos de facilitación, reducir la corrupción relacionada con el transporte y el comercio internacional y mejorar la efectividad de los controles y los esfuerzos contra el contrabando. Los resultados ofrecen un precedente alentador para replicar y aumentar gradualmente el comercio regional en otros lugares.

Infraestructura regional

La infraestructura regional de transporte reduce la distancia económica entre los socios comerciales, tanto dentro de la vecindad como entre ella y los mercados mundiales avanzados. Los servicios de electricidad, agua potable, telefonía e Internet incrementan la productividad, pero son muy inadecuados en muchas regiones en desarrollo (ver cuadro 9.2). Muchos países

podrían beneficiarse con la coordinación y la cooperación en la provisión de infraestructura. El desarrollo de plantas hidroeléctricas lanzado en 1997 por Malí, Mauritania y Senegal redujo los costos y mejoró el acceso, la confiabilidad y la calidad del suministro de energía.²⁹ El proyecto de telecomunicaciones del Caribe oriental, puesto en marcha en 1998, aumentó el acceso a los servicios de telecomunicaciones, redujo los precios e incrementó las oportunidades de empleo.

La infraestructura regional es parte importante de la integración regional, pero con mucha frecuencia requiere considerable apoyo financiero del exterior pues los costos iniciales son altos. La preparación de proyectos a través de fronteras es compleja y los países individuales pueden no tener la capacidad local de concebir el diseño técnico y formar consenso,³⁰ y con mucha frecuencia se carece del marco legal y regulador para facilitar la provisión de infraestructura a través de fronteras. Todas estas restricciones pueden impedir que los proyectos promisorios de infraestructura regional lleguen a la etapa financiable.

Tres tipos de infraestructura regional y servicios relacionados mejoran las economías de escala, la movilidad de los factores y el comercio entre los países.

Cuadro 9.2 La infraestructura no confiable afecta más a África subsahariana, Asia meridional y el Medio Oriente y África septentrional, y menos a Asia oriental

	Regiones mundiales						
	EAP	ECA	ALC	MNA	SAR	SSA	OCDE
Retraso para obtener conexión eléctrica (días)	19,4	9,3	32,9	53,7	56,3	43,8	9,7
Número de suspensiones del servicio eléctrico (días)	9,3	14,0	17,8	46,1	121,5	56,4	1,5
Valor perdido debido a las suspensiones del servicio eléctrico (% de ventas)	2,5	3,1	3,6	4,2	5,6	5,7	2,3
Número de fallas en suministro de agua (días)	3,5	7,5	14,5	41,7	12,0	37,2	0,3
Retraso para obtener una conexión telefónica de línea troncal (días)	15,8	13,4	45,1	49,9	66,3	58,4	9,0
Empresas que utilizan la Web en su interacción con clientes y proveedores (%)	23,7	56,7	40,9	34,2	29,2	20,4	80,2

Fuente: Base de datos ICA del Banco Mundial.

Nota: EAP = Asia oriental y Pacífico; ECA = Europa y Asia central; ALC = América Latina y el Caribe; MNA = Medio Oriente y África septentrional; SAR = Región del Asia meridional; SSA = África subsahariana; OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Infraestructura regional para mejorar la productividad. La energía, los teléfonos celulares, la conexión a Internet y las principales vías terrestres pueden generar rentas a través de tarifas. Los aumentos en la productividad por estos servicios de infraestructura se traducen en una buena disposición de su pago. Las empresas privadas proveen infraestructura regional cuando ésta es rentable, como sucedió con el cable marítimo South Atlantic 3 (SAT3) que conecta África occidental con la red mundial de fibra óptica, o la asociación público-privada Regional African Satellite Communications Organization (Rascom) que provee cobertura de telecomunicaciones satelitales en África. La cooperación regional puede ofrecer un marco regulador responsable que, por ejemplo, permita el libre acceso de los países vecinos a la infraestructura principal y la libre entrada de empresas a los mercados nacionales. Pero la rápida difusión de cobertura de telefonía celular aún excluye muchas zonas (ver mapa 9.1).

Infraestructura regional para mejorar la movilidad. La cooperación en educación superior y capacitación puede no sólo incrementar el número de trabajadores calificados, sino también la movilidad laboral cuando los estudiantes de los distintos países establecen redes a través de esos países.³¹ La cooperación francesa y la Comisión de la UE patrocinan una red de tres escuelas de estadística en Abidjan (*École Nationale Supérieure de Statistique et d'Économie Appliquée*, Ensea), Dakar

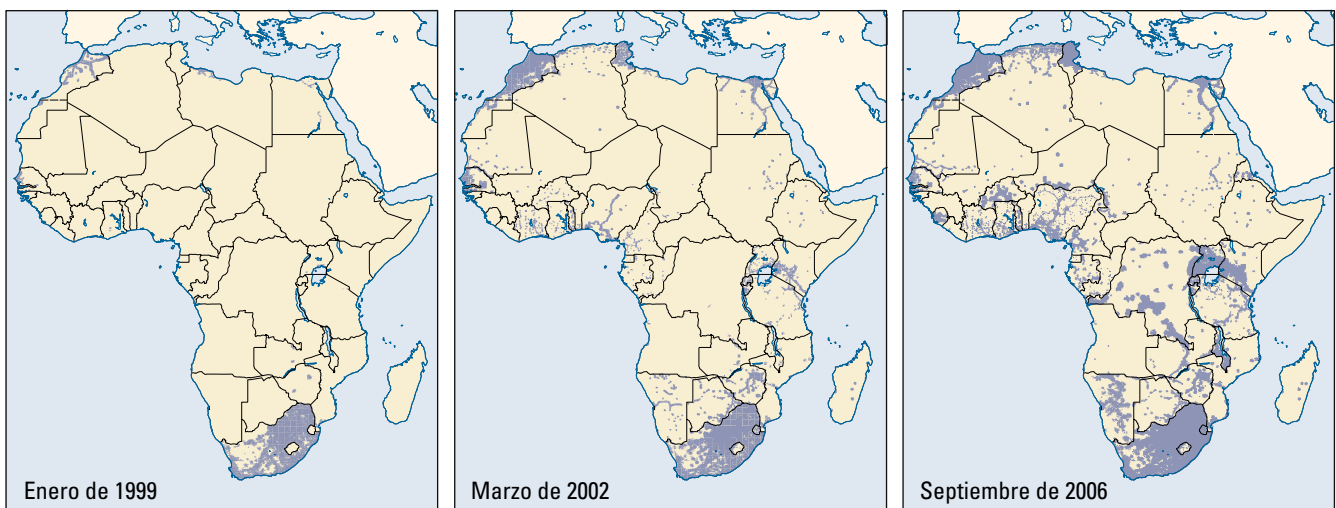
(*École Nationale d'Économie Appliquée*, Issea), capacitando estadísticos de alta calificación para las empresas privadas y públicas de habla francesa.³² Reconociendo la importancia de las infraestructuras regionales para mejorar la movilidad, un panel de alto nivel del African Development Bank ha propuesto centros de excelencia en investigación, educación terciaria y capacitación vocacional en colaboración con el sector privado.³³

Infraestructura regional para mejorar el comercio. Una buena infraestructura de transporte reduce sus costos, lo que a su vez incrementa los flujos comerciales.³⁴ Algunos observadores han argumentado que existe poco potencial para el comercio intrarregional dentro de vecindades en desarrollo, porque el pequeño tamaño de las economías no crea flujos comerciales significativos.³⁵ De ser así, mejorar la calidad de las vías regionales no causaría impacto en el comercio intrarregional, pero los estudios recientes sugieren otra cosa.

Los modelos de comercio muestran que las inversiones regionales para pavimentar las vías internacionales no pavimentadas aumentarían el comercio intrarregional de los países de África occidental en el triple, e impulsarían el comercio de la región con el resto del mundo.³⁶ Modernizar la red principal de autopistas en África subsahariana podría expandir el comercio terrestre en unos US\$250.000 millones, en el término de 15 años, con grandes beneficios para los pobres rurales, mientras se requerirían unos

Mapa 9.1 La cobertura de telefonía celular se ha difundido con rapidez en África

Cobertura de la red Global System for Mobile Communications



US\$20.000 millones para la modernización inicial y US\$1.000 millones anualmente para mantenimiento.³⁷ En Asia central, las modernizaciones de vías aumentarían el comercio en un 50%, sobrepasando las ganancias esperadas de las reducciones arancelarias o los programas de facilitación del comercio de alcance comparable. El comercio intrarregional total en Europa oriental y Asia central podría incrementarse un 30% modernizando las vías sólo en Albania, Hungría y Rumania.³⁸

Coordinación de incentivos

La coordinación de los incentivos puede atender las fallas del mercado y las disputas entre los países en una asociación regional. El Mercado Común Centroamericano, creado en 1960 por El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, atendía reclamos periódicos sobre redistribución de beneficios a Honduras y Nicaragua. El acuerdo se vino abajo en 1969 después de un conflicto entre El Salvador y Honduras. Algunos estudios sugieren que la razón subyacente para el derrumbe fue que El Salvador ganaba mucho más con la cooperación regional, debido a su mejor infraestructura.³⁹ En 1977, la East African Community de Kenia, Tanzania y Uganda también se vino abajo por desacuerdos sobre los beneficios que se recibirían por los servicios regionales comunes, tales como aerolíneas, puertos y telecomunicaciones, y también por diferencias ideológicas.⁴⁰ Los mecanismos de compensación sólidos y mejores comunicaciones sobre las ganancias a largo

plazo para todos los participantes reducen el riesgo de fracaso de las iniciativas.⁴¹

Considérese una taxonomía que incorpore las tres propiedades esenciales de los bienes públicos: no rivalidad, no exclusión y contribuciones agregadas (ver cuadro 9.3).⁴²

- La *no rivalidad* implica que varios grupos o individuos pueden consumir el bien sin disminuir su valor. El aire y el agua limpios son ejemplos comunes.
- La *no exclusión* significa que no se puede impedir a nadie consumir el bien. Existe un incentivo para que un tercer partido asuma el costo de la provisión.
- Las *contribuciones agregadas* se refieren al agrupamiento de recursos para financiar bienes públicos. Comúnmente, la disposición de contribuir disminuye con el tiempo.

Cada una de estas propiedades requiere una respuesta coordinada o algún mecanismo para emparejar en forma equitativa los beneficios y los costos, si no, no se proveerá adecuadamente el bien. La cantidad y la calidad del bien público dependen ambas de las contribuciones de los integrantes. En algunos casos, cada integrante tiene la misma importancia; en otros, el bien público depende del integrante más débil o más fuerte, o de alguna combinación. Esta taxonomía sugiere que la naturaleza de la cooperación regional varía dependiendo del objetivo.

Cuando el bien público regional es sensible al desempeño de los integrantes más débiles, como en una red de aeropuertos en forma de

Cuadro 9.3 Los "bienes del club" regionales pueden proveerse con facilidad porque es posible la exclusión sin costo

Bienes públicos regionales; tipos y ejemplos

Impacto de las contribuciones agregadas	Bienes públicos puros (no rivales, no excluibles)	Bienes públicos impuros	
		Bienes para los que es fácil la exclusión	Servicios públicos compartidos
Cada contribución causa el mismo impacto en la calidad y la cantidad	Un lago limpio	Parque transnacional	Preservar los bosques tropicales
Los países más interesados en el bien pueden contribuir más	Reprimir la difusión de SIDA	Red de energía	Eliminar amenazas terroristas transnacionales
La contribución del integrante más débil determina la cantidad y la calidad	Implementar estándares financieros internacionales	Red de aeropuertos en forma de estrella	Impedir y moderar los desastres naturales
Las contribuciones de los integrantes más débiles determinan la cantidad y la calidad	Anticiparse a la difusión de plagas	Infraestructura de transporte	Proveer conectividad a Internet
Las contribuciones de los integrantes avanzados determinan la cantidad y la calidad	Erradicación de una enfermedad	Instalación de lanzamiento de satélites	Mantener la paz regional
La contribución del integrante más fuerte determina la cantidad y la calidad	Descubrir un tratamiento eficaz	Instalación para riesgos biológicos	Investigación agrícola y prospección biológica

estrella, el reto para los demás integrantes es incrementar el desempeño de los eslabones más débiles hasta un estándar aceptable, lo que puede lograrse por medio de subsidios a los países, como en los fondos estructurales de la UE. En vecindades pobres, la ayuda extranjera puede ser la única manera factible de asegurar la provisión de tales bienes públicos. Si el bien depende del integrante de la vecindad de mejor desempeño, tal como una investigación agrícola específica, puede solicitarse a los integrantes más débiles que contribuyan a los más fuertes, o la ayuda extranjera puede facilitar su provisión.⁴³

La confianza es especialmente importante en la cooperación regional. Para las aguas del Nilo, la República Árabe de Egipto y Sudán, dos países cultural y políticamente cercanos, construyeron la Represa de Asuán cerca de su frontera común en lugar de cooperar con Etiopía, donde una represa podría haber sido más eficiente para las necesidades de electricidad y agua de los tres países.⁴⁴ Las organizaciones internacionales pueden ayudar a establecer la confianza, como en la rehabilitación de la hoya del Mar de Aral. Otro ejemplo es la “diplomacia del desarrollo” utilizada para resolver la disputa de la cuenca del río Indo entre India y Paquistán, en la que el Banco Mundial facilitó la cooperación. Esta diplomacia fue reconocida por el entonces presidente del Banco Mundial Eugene Black como “lo más importante que ha hecho el Banco jamás, por mucho”.⁴⁵

Los acuerdos regionales específicos pueden lograr que se realicen las labores, pero pueden también conducir a acuerdos múltiples y, en ocasiones, traslapados, debilitando con ello la coordinación. Muchas regiones en desarrollo deben racionalizar sus comunidades económicas regionales y clarificar las relaciones con organizaciones de cuencas de ríos o de energía conjunta.⁴⁶ Los acuerdos regionales más amplios pueden fomentar la confianza, ofrecer un marco institucional para la compensación que facilite las negociaciones y permitir sanciones más efectivas.⁴⁷ La Southern African Development Community (SADC), por ejemplo, promovió el Southern Africa Power Pool para aprovechar la distribución de fuentes de energía en la región. El Sistema Centroamericano de Conexión Eléctrica se inició en 2005 con el apoyo del Mercado Común Centroamericano (MCCA), de modo que un acuerdo incluyente puede generar acuerdos más pequeños, o éstos pueden consolidarse en acuerdos incluyentes. La ruta es una elección táctica.

En el mismo sentido hay una elección entre empezar con acuerdos políticos agregados, como en la expansión de la UE, o con lazos

económicos, como en Asia oriental, con Asean +3 y ambos enfoques han tenido éxitos y fracasos. La República Árabe Unida, unión de Egipto y Siria en 1958 se fue a pique en parte por la limitación de sus ventajas económicas. La First East African Community empezó en 1967 como agrupación económica, pero se fue a pique 10 años después, debido a divisiones políticas entre los países principales. Se revivió nuevamente, pero las fuerzas para la unión económica y política continúan divididas.

Geografía de la integración regional

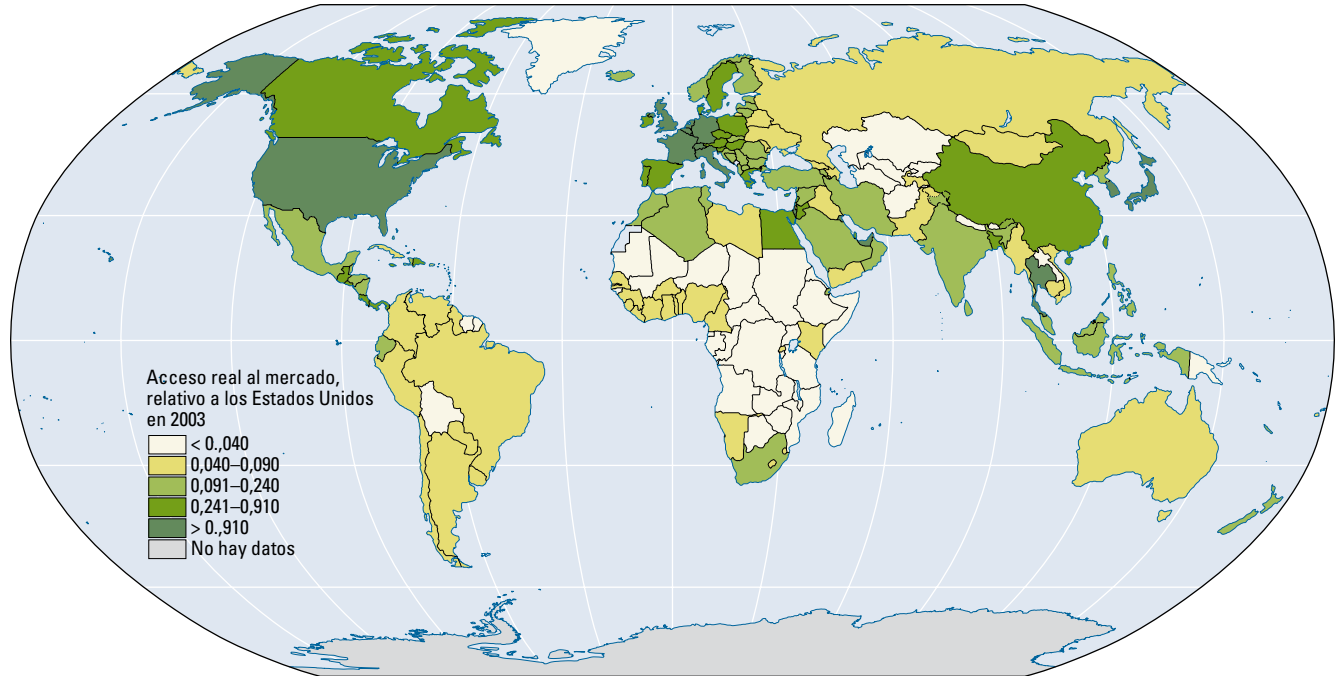
Al observar las vecindades mundiales con el lente del acceso al mercado se destaca el papel de los tres mercados mundiales mayores: Europa, Norteamérica y Asia nororiental, vecindades ricas donde se concentra la mayor parte del PIB mundial (ver el capítulo 3º). La proximidad a estos mercados, lo ancho de las fronteras y la fragmentación de las regiones mundiales revelan el acceso al mercado potencial de todos los países (ver mapa 9.2).⁴⁸

Si se agregan los grados de acceso al mercado potencial de los países, se producen tres tipos generales de regiones en desarrollo:

- *Los países del Tipo 1 están en regiones cercanas a los grandes mercados mundiales*, donde el grado de acceso al mercado está dominado por la proximidad a las zonas más densas del mundo. Incluyen los de la periferia de los dos mercados más grandes: Norteamérica y Europa occidental. Las vecindades son Centroamérica y el Caribe, Europa oriental y el Medio Oriente y África septentrional. Para estos países, el principal problema es la división entre sí mismos y los grandes mercados. Los principales instrumentos para la integración serán *institucionales*: acuerdos formales de comercio regional, acuerdos más limitados específicos de sectores (sobre movilidad laboral o recursos naturales compartidos) y armonización de estándares y regulaciones, todos implementados con o sin cuerpos regionales formales.
- *Los países del Tipo 2 están en regiones con grandes vecinos alejados de los mercados mundiales*. Incluyen las vecindades de los gigantes del mundo en desarrollo: Brasil, China, India y Sudáfrica. Aunque estos mercados son potencialmente grandes, el crecimiento aún no ha sido sostenido el tiempo suficiente y permanecen muchas distorsiones internas.⁴⁹ La integración con ellos corre el riesgo –en distintos grados en distintas partes del mundo– de exponer un vecino a la volatilidad y de importar la ineficiencia de las estructuras internas de los

Mapa 9.2 La densidad, la distancia y la división se combinan para determinar el acceso a los mercados

Acceso real al mercado, relativo a los Estados Unidos en 2003



Fuente: Mayer, 2008, para este Informe.

Nota: Para calcular el acceso potencial al mercado, se procede así: a cada país se le asigna un puntaje o grado por el tamaño de su propio mercado (PIB real) y el de los mercados internacionales con los cuales puede comerciar. Esto se calcula ponderando el PIB de los demás países por el inverso de una medida que combina distancia física, costos de transporte y barreras al comercio para mostrar lo difícil del acceso a estos mercados. La medida, que se expresa relativa al acceso al mercado de los Estados Unidos, esencialmente combina las tres dimensiones espaciales de densidad, distancia y división en un compuesto de acceso potencial al mercado. Este mapa es un complemento del mapa que presenta el acceso al mercado exterior del recuadro 6.6.

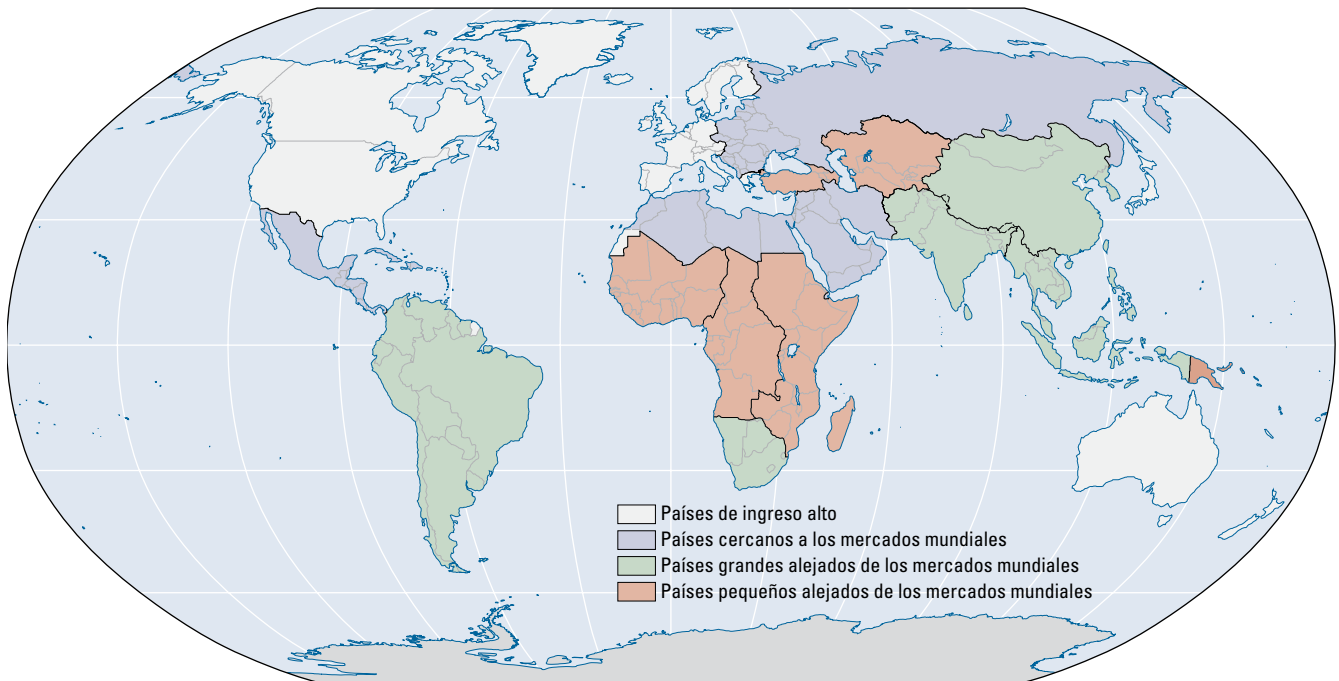
vecinos grandes. Pero habida cuenta de que su potencial de mercado es atractivo para las empresas en Europa y Norteamérica, pueden servir de conducto para tener acceso a mercados de otras partes. En algunas regiones, como las de Asia meridional, las consideraciones políticas impiden también la integración económica de todos los países de la vecindad.

Estos países tienen un potencial de acceso al mercado moderado (ver mapa 9.3). Su distancia de los grandes mercados mantiene bajo su puntaje general, pero la presencia de grandes vecinos de países en desarrollo puede compensar este puntaje hasta cierto punto. Brasil, China, Nigeria, la Federación Rusa y Sudáfrica son ejemplos de grandes economías emergentes que se agregan considerablemente a los grados de acceso al mercado de sus vecinos inmediatos. Para los países de estas vecindades, la división se acrecienta por la distancia. Los instrumentos apropiados incluyen el desarrollo institucional y de infraestructura, incluyendo

entidades de servicios públicos compartidas regionalmente, corredores y centros de transporte y una variedad de otros bienes públicos regionales.

- Los países del Tipo 3 están en regiones alejadas de los mercados mundiales, sin un vecino grande. Éstos conforman los “mil millones de abajo” descritos en Collier (2007) y comprenden África central, Asia central y el Cáucaso, África oriental, las pequeñas islas del Pacífico y África occidental. Muchos de estos países se están retrasando debido a conflictos, a que sufren de una maldición de los recursos naturales, a que están rodeados de malos vecinos, o a que son muy pequeños y tienen una mala gobernabilidad.

Varios países, mayoritariamente pequeños, tienen un bajo potencial de acceso al mercado. Dado que estos países deben lidiar con su lejanía de los grandes mercados, se enfrentan a la división, la distancia y la baja densidad económica. Además de instrumentos institucionales y de infraestructura, necesitan coordinar los incentivos para lograr la in-

Mapa 9.3 El acceso potencial a los principales mercados mundiales distingue las regiones del mundo en desarrollo

Fuente: Equipo del IDM 2009.

tegración regional. Los incentivos incluyen transferencias de uniones aduaneras y otras fuentes de rentas, ayuda directa y acceso preferencial al mercado, tal como reglas de origen menos estrictas.

Los tres tipos de países tienen potencial de acceso al mercado mucho menor que el de los países ricos, ofreciendo un potencial considerable para una integración económica más efectiva, pero sus divisiones persistentes de los grandes mercados mundiales plantean barreras a los flujos benéficos de personas, bienes, capital e ideas.

Para cada uno de estos tipos de países, las estrategias de integración económica y sus prioridades serán diferentes (ver cuadro 9.4). Cuando el potencial de acceso al mercado es menor, la complejidad del problema de integración es mayor y se requiere una mayor variedad de instrumentos para manejar la integración en forma efectiva. Para cada dimensión del reto de integración, en este capítulo se propone un instrumento para la integración, “una I por cada D”.

Algunos países no se ajustan en forma nítida a ninguno de los tres tipos, como sucede con Chile y Rusia. Chile es un país relativamente pequeño alejado de los grandes mercados, pero ha

crecido exportando a los mercados mundiales sin integración regional significativa. Rusia es otro caso especial debido a su peculiar geografía económica que abarca 11 zonas horarias, está conectada a Europa en su parte más poblada y desarrollada, y está conectada al Asia nororiental a través de la inhóspita y escasamente poblada Siberia.⁵⁰ Una parte de Rusia y algunas de las antiguas repúblicas soviéticas, con lazos políticos y económicos, podrían considerarse como una vecindad con un gran país alejado de los mercados mundiales, pero, habida cuenta de que su centro económico está en la parte occidental, se considera en forma más apropiada a Rusia como cercana a los mercados mundiales.

Rusia destaca también el punto que el concepto de potencial de mercado no es nacional sino más específico espacialmente. Es conveniente medirlo como una sola cifra para todas las ubicaciones dentro de un país, pero muchas economías en desarrollo tienen zonas donde los mercados de otros países son potencialmente más accesibles que sus propios mercados internos, debido a la deficiente infraestructura local. Las zonas norteñas de Paquistán están más cerca de Afganistán y de China occidental que de los mercados principales de Karachi y Lahore, y Medan, en Indonesia, está más cerca de Penang en Malasia que de su propia ciudad capital.

Cuadro 9.4 Un instrumento por cada dimensión. Un marco sencillo para la integración regional

	Región o vecindad		
	Cerca de los mercados mundiales	Con países grandes alejados de los mercados mundiales	Países pequeños alejados de los mercados mundiales
Vecindades mundiales	Centroamérica y el Caribe, África septentrional, Medio Oriente	Suramérica, África meridional, Asia oriental, Asia meridional	África central, África oriental, África occidental, Asia central y Cáucaso, pequeñas islas del Pacífico
Dimensiones del reto de integración regional	División internacional (1-D)	División regional, distancia económica (2-D)	División internacional, distancia económica, baja densidad (3-D)
Qué deben facilitar los instrumentos de política	Integración con gran mercado cercano	Integración regional Conectividad regional y mundial	Integración regional Conectividad regional y global Mecanismos de compensación regional
Instrumentos prioritarios			
Instituciones	Acuerdos sobre comercio y movilidad de los factores dentro de la región y con un gran mercado cercano	Acuerdos sobre comercio y movilidad de los factores dentro de la región y con un gran mercado cercano Provisión regional de bienes públicos	Acuerdos sobre comercio y movilidad de los factores dentro de la región Facilidades compartidas (investigación, bancos centrales, organismos reguladores)
Infraestructura		Corredores de transporte que se conectan a la gran economía regional Redes de energía, telecomunicaciones y manejo de agua regionales	Infraestructura en forma de estrella Redes de energía, telecomunicaciones y manejo de agua regionales
Incentivos			Subsidio de inversiones para desarrollo humano en países y zonas retrasadas Inversiones productivas en países y zonas avanzadas Acceso preferencial a los mercados

Fuente: Equipo del IDM 2009.

Los principios de integración económica en el mundo real y el uso de los instrumentos pueden aplicarse tan fácilmente al ámbito subnacional como al nacional (ver cuadro 9.4).

El marco en acción

¿Qué pasos concretos pueden dar los países hacia la integración regional para construir mejores vecindades y aumentar la competitividad mundial?

Opciones de integración para países cercanos a los mercados mundiales

El acceso al mercado es esencial para el crecimiento y la proximidad es un activo para la producción justo a tiempo. Muchos ejemplos en la fabricación de autos y en segmentos de la industria de prendas de vestir demandan la repetición de pedidos a corto plazo. Los bienes perecederos (frutas y vegetales frescos) son más fáciles de exportar a los mercados cercanos. Los servicios comerciables –tales como *marketing*, investigación y tareas complejas de tecnologías de información– se benefician de la interacción personal frecuente, que es más fácil si el

cliente está cerca. Así, los países cercanos a los mercados mundiales cuentan con una ventaja intrínseca por su conexión a los mercados, proveedores e ideas. A la inversa, para las regiones mundiales ricas –Europa, Norteamérica y el Asia nororiental– las regiones en desarrollo vecinas expanden su potencial de crecimiento al madurar los mercados internos, al tiempo que proveen plataformas de bajo costo para sus empresas. Existen ganancias mutuas para la cooperación regional y procesos en curso para intensificar aún más la integración.

El Euro-Mediterranean Forum es un mecanismo de cooperación largamente establecido entre Europa, el Medio Oriente y África septentrional. La hoya del Caribe se ha beneficiado del acceso privilegiado al mercado de EUA por medio de varios planes de comercio preferenciales, incluido el Nafta, la Caribbean Basin Initiative y el Acuerdo de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica (ALC RD-CA). China, Japón y la República de Corea intensifican sus relaciones con los países del Sureste asiático a través de la iniciativa Asean+3. Los beneficios a largo plazo son claros para todas las partes, pero deben administrarse los riesgos y los costos de ajuste a corto plazo.

Reforma institucional. La clave para los países cercanos a los mercados mundiales es emprender reformas institucionales y mejorar la gobernabilidad local para integrarse completamente con los grandes mercados cercanos, pues sólo el libre comercio no produce los beneficios totales de la integración. Aunque Turquía ha tenido un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea por muchos años, no recibió significativa IED hasta haber emprendido reformas institucionales importantes asociadas con las conversaciones sobre su ingreso. Las políticas y estándares de gobernabilidad en países cercanos a los grandes mercados mundiales deben converger con las de la región cercana de ingreso alto. De hecho, es más probable que las empresas multinacionales se ubiquen en un país si éste tiene conexiones institucionales y físicas a un mercado mayor. El gran mercado cercano tiene también un incentivo fuerte para fomentar marcos de política y gobernabilidad responsables, en los pequeños mercados cercanos, para asegurar la estabilidad de su vecindad. Estos dos factores hacen que la coordinación de las políticas nacionales en las vecindades cercanas a los grandes mercados mundiales sea tanto deseable como factible. La perspectiva de unirse a la Unión Europea ha acelerado el paso de la reforma en Europa central, y la perspectiva de mejor acceso al mercado de EUA activó las reformas políticas en México mucho antes de entrar en vigor el Nafta.⁵¹

Las reformas institucionales incluyen el movimiento hacia un entorno macroeconómico sólido que contenga la inflación y un sistema fiscal eficiente, que no dependa de políticas comerciales distorsionadas para las rentas presupuestales. También incluyen el establecimiento de un marco institucional sólido que limite la corrupción y mejore la gobernabilidad. Los Acuerdos de Estabilización y Asociación entre la Unión Europea y los países balcánicos especifican las reformas legales y reguladoras que deben emprenderse antes de unirse a la Unión Europea. Los países balcánicos han firmado también un acuerdo de libre comercio intrarregional, el Central European Free Trade Agreement (Cefta), para reemplazar las funciones de 32 acuerdos bilaterales que regían anteriormente su comercio intrarregional. El nuevo acuerdo simplifica y armoniza las reglas de origen y extiende la iniciativa de facilitación del comercio y el transporte lanzada en 2000. La región ha establecido también un mercado común de energía y ha firmado un acuerdo de cielos abiertos con la Unión Europea que podría ampliar el turismo.

La región de los Balcanes está lo bastante cerca de la Unión Europea para permitir una

integración compacta de sus empresas con las redes de producción paneuropeas. Los gobiernos pueden facilitar las cadenas de producción regionales que vinculan su capacidad de oferta a la de la Unión Europea, firmando acuerdos de reconocimiento mutuo, evaluaciones de conformidad y otras iniciativas de coordinación relativas al comercio. Además de la promoción comercial, las políticas oficiales pueden atraer la inversión directa de las multinacionales para ayudar a los países a pasar de la agricultura y la producción básica a la producción de alta tecnología. En los años noventa, El Salvador y Costa Rica diversificaron sus exportaciones de productos tradicionales (café de El Salvador y bananos de Costa Rica), desarrollando zonas de procesamiento de exportaciones, incentivos tributarios y promoción de IED en actividades de alta tecnología, y en una década sobrepasaron el doble de sus exportaciones anteriores. En Costa Rica y México, el capital humano y la IED han estimulado conjuntamente las actividades de manufacturas intensivas en conocimiento.⁵²

Los países pequeños carecen usualmente del peso económico y político para negociar con regiones más ricas, pero la Caribbean Regional Negotiating Machinery, creada en 1997, tiene el objetivo de formular e implementar una estrategia caribeña de negociación conjunta en los foros comerciales internacionales.⁵³ Los países cuentan ya con especialistas técnicos para tratar en cada campo de las negociaciones en la OMC. La maquinaria facilita también la transición de los países de la Comunidad del Caribe (Caricom) hacia un solo mercado, con un arancel externo común como base para una política comercial común, y se ha involucrado en las negociaciones de la EPA entre la Unión Europea y la Caricom.

Para ingresar al mercado mundial para funciones de contabilidad y operaciones comerciales, los países necesitan un sistema eficiente de telecomunicaciones y una fuerza laboral altamente educada. Los pequeños países de la región caribeña han agrupado los recursos para establecer la Eastern Caribbean Telecommunications Authority (Ectel) y la Caribbean Knowledge and Learning Network (CKLN).

Contrástese esto con la falta de coordinación en el Medio Oriente y África septentrional, donde la economía regional se basa principalmente en las rentas del petróleo y no puede crear suficientes trabajos para los 4,2 millones de personas que se agregan a la fuerza laboral cada año.⁵⁴ Los gobiernos de la región han comenzado la transición a la fabricación y los servicios, pero el clima de inversiones de la región es todavía débil. La Pan-Arab Free Trade Area (Pafta, Zona de Libre Comercio-Panárbabe)

y la Arab Magreb Union (AMU) han causado poco impacto en el comportamiento de las exportaciones. Las menores importaciones del resto del mundo acompañando el incremento de las exportaciones dentro de la Pafta y de la AMU sugieren que los acuerdos han desviado más que creado el comercio.⁵⁵ La región podría aprovechar más su proximidad a los mercados europeos, aumentando las exportaciones de productos agrícolas de alto valor, especialmente en el invierno, pero la expansión agrícola ejercería presión sobre los recursos de agua escasos, de modo que son esenciales los acuerdos regionales para la administración del agua.⁵⁶

Opciones de integración para países con vecinos grandes pero distantes de los mercados mundiales

Un gran mercado interno les otorga a los países ventaja para atraer actividades industriales y si este mercado está también conectado a los mercados mundiales, se refuerza esta ventaja, pero el segundo grupo de países está alejado de los mercados mundiales. Suramérica está más alejado que Centroamérica y el Caribe del mercado de Estados Unidos y todavía más lejos de los mercados de la Unión Europea y del noreste de Asia. Asia meridional está alejada de Asia nororiental y África meridional está alejada de los tres grandes mercados mundiales. Los países de estas regiones distantes deberían intentar cubrir la brecha con los mercados mundiales, reduciendo las barreras de frontera, pero sufren de las desventajas de llegar retrasados a los mercados grandes. Pueden complementar su integración mundial con esfuerzos para construir un mercado regional más fuerte centrado en un vecino grande.

La ventaja competitiva de las vecindades con países grandes es el tamaño: grandes mercados locales, abundante capital humano y remesas sustanciales. Las actividades económicas que generan economías de escala –tales como los productos del petróleo y el carbón, refinerías, farmacéuticos, maquinaria eléctrica y electrónica, hierro y acero, instrumentos y maquinaria no eléctrica– se benefician por estar concentradas en países avanzados que tienen fuertes economías de aglomeración y mejor acceso a los mercados.⁵⁷ Puesto que la mayoría de la inversión en estos sectores se hará en esos países, usualmente los mayores de la región, esto crea tensiones. Los retos son equilibrar los intereses políticos y económicos entre los países avanzados y retrasados, asegurar los efectos de los beneficios directos e indirectos a los países retrasados y competir con las vecindades cercanas a los mercados mundiales

y poderes económicos emergentes, tales como China y Rusia.

Para enfrentar estos retos de división y distancia se requieren instituciones a fin de asegurar políticas y gobernabilidad que promuevan el comercio, la movilidad de los factores y el crecimiento regional, y también *infraestructura* para conectar los países avanzados con los retrasados, unir los centros económicos regionales y favorecer las redes de producción regional integradas con la economía mundial.

Reforma institucional para mejorar la integración regional. La provisión de bienes públicos dentro de una región depende de cada integrante en un grado distinto según el bien de que se trate (*ver* cuadro 9.3). Aunque algunas veces se considera la cooperación regional como un proceso que debe dirigir la economía integrante más fuerte, esto sólo es válido para ciertos tipos de bienes públicos regionales, quizás el mantenimiento de la paz, la investigación y la infraestructura especializada compartida, como instalaciones de riesgo biológico o sitios de lanzamiento de satélites. Para otros tipos de bienes, principalmente los relacionados con redes, las reformas institucionales dependen de las contribuciones de los integrantes más débiles de la región. En estos casos, algo de asistencia para formar las capacidades de los estados miembros más débiles puede promover la integración regional general.

Los países crecen con mayor rapidez cuando los demás países de su vecindad están creciendo también, como lo confirman varios estudios.⁵⁸ Para los países pequeños alejados de los mercados mundiales pero cercanos a un país en desarrollo grande, sus mejores perspectivas a menudo están en el crecimiento de la economía predominante.⁵⁹ Los centros de crecimiento regional constituyen una razón para los agrupamientos económicos regionales y para la supervisión de los pares en la región. Lo que sucede en la vecindad propia, bueno o malo, es demasiado importante para ignorar las propias perspectivas de desarrollo.

La ventaja económica puede no ser el único determinante de las perspectivas de integración regional. El conflicto en Asia meridional, después del gobierno colonial británico en 1947, impidió que la vecindad aprovechara el tamaño de su mercado, equivalente a una quinta parte de la población mundial, y fue necesario que transcurrieran cuatro décadas para que el volumen de comercio entre India y Paquistán sobrepasara el de principios de los años cincuenta.⁶⁰ En un estudio reciente se estimó que el comercio entre esos dos países aumentaría un 405% si se resolviesen las disputas políticas.⁶¹ En 2004, los dos países se vincularon al “Composite

Dialogue” (Diálogo compuesto) sobre temas de paz y seguridad, inclusive terrorismo, tráfico de drogas, formación de confianza, cooperación económica y comercial e intercambio amigable en varios campos. Con base regional general, la South Asian Association for Regional Cooperation (Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional) constituye un foro para la discusión de retos del desarrollo, tales como la cooperación en la producción de energía y la administración de las cuencas de agua. India, el país más grande de la vecindad,⁶² debe llevar la responsabilidad del liderazgo para promover la agenda común.

La inestabilidad política de Zimbabue, desde 1998, ha ensombrecido las perspectivas de crecimiento de la vecindad de África meridional. Los intentos de mediación de la Unión Africana y la SADC sólo han producido resultados limitados. Sudáfrica, el mayor país de la Southern Africa Customs Union (Unión Aduanera de África Meridional), tiene un gran interés en una vecindad estable, pero las grandes rentas de los recursos naturales a lo largo de los corredores regionales de transporte se obtienen aun durante el conflicto, si bien la mayor parte de los beneficios no se comparten de forma general. De modo que es improbable que razones económicas provean los incentivos suficientes, y la creciente crisis política plantea riesgos para la eficacia de una integración regional más profunda.

Inversiones en infraestructura en los países para conectar los mercados regionales. En las vecindades con países grandes distantes de los mercados mundiales, los costos y beneficios de la infraestructura en los países pueden diferir entre los países grandes y los pequeños de la vecindad. Donde la distribución de beneficios difiere de la participación propuesta de los costos, la inversión en esa infraestructura puede ser inferior a la necesaria. Un ejemplo de esto es un país sin litorales, como Bolivia o Paraguay, que requiere acceso al litoral para exportar sus productos. Los acuerdos internacionales de tránsito garantizan este derecho a los países sin litorales, pero como no siempre se hacen cumplir, puede ser necesario el apoyo de la comunidad internacional o de las instituciones regionales. Otro ejemplo es el potencial para unir las regiones retrasadas de India nororiental con Bangladesh, Bután y Nepal con una mejor infraestructura. La iniciativa de la South Asia Subregional Economic Cooperation (Sasec, Cooperación Económica Subregional de Asia Meridional) del Asia Development Bank (Banco Asiático de Desarrollo) sugiere que tal cooperación entre los países puede ser benéfica para todos aquellos países.

Varios proyectos importantes de infraestructura están en desarrollo a través de fronteras. En 1995, se inició el Maputo Development Corridor (Corredor de Desarrollo de Maputo) entre Sudáfrica y Mozambique para rehabilitar la red de infraestructura primaria a lo largo del corredor (vías, rieles, puerto y puestos fronterizos), atraer inversión en la zona de influencia del corredor y ofrecer oportunidades de empleo a la población desfavorecida (ver mapa 9.4). Su estructura, liderada por Sudáfrica, promueve el diseño y la implementación rápida de proyectos de inversión privada y asociaciones público-privadas financiadas por la banca, pero presenta el riesgo de omitir atender las necesidades de servicios sociales de las comunidades locales.⁶³ Algunas evaluaciones en curso del corredor muestran que los costos y retrasos en los cruces de frontera constituyen impedimentos comunes, desviando posiblemente los fletes a los corredores internos, lo cual sugiere que una mayor cooperación institucional formal entre los países puede generar beneficios adicionales.

Suramérica ha sido mucho más ambiciosa en sus planes con la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional, lanzada en 2000 para promover la integración y modernización de la infraestructura física de los 12 países en los sectores de energía, telecomunicaciones y transporte, con el objetivo de mejorar la competitividad mundial. La iniciativa se enfoca en 10 centros de integración económica a través del continente y en armonizar los marcos reguladores. Se han identificado 40 megaproyectos y cientos de proyectos menores de mejoramiento de infraestructura para financiación potencial, con un costo agregado de decenas de miles de millones de dólares. Sin embargo, la puesta en práctica ha sido lenta.

Opciones de integración para países distantes de los mercados mundiales y con vecinos pequeños

Asia central tiene la proporción más alta de países sin litorales (ver recuadro 9.4) con muchos problemas comunes que podrían atenderse en forma más eficaz mediante una mejor cooperación regional. Las pequeñas islas del Pacífico son las más fragmentadas geográficamente, lo que las hace “encerradas en el mar”, con accesibilidad limitada a los mercados mundiales (ver recuadro 9.5). Y la zona de África situada entre los trópicos tiene el mayor número de países sin litorales, muchos con población pequeña y PIB igual, la mayoría entre los más pobres del mundo y también demasiado propensos al conflicto. Estas vecindades enfrentan divisiones

Mapa 9.4 Construir infraestructura regional en África meridional

El corredor de desarrollo de Maputo



Fuente: Mintek, 2007.

y barreras al comercio y a la movilidad de los factores, están distantes de los mercados principales y carecen de densidad de producción económica para beneficiarse de economías de aglomeración. Collier (2007) identifica su población como “los mil millones de abajo”.

El reto para los países en vecindades aisladas es hallar formas de integrarse regional y mundialmente. Su situación geográfica implica que el grado de integración rara vez será tan alto como en otros países, y así las perspectivas de comercio de manufacturas son más limitadas. A la inversa, su aislamiento los provee de protección natural de sus mercados internos.

Muchas de estas economías tienen minerales y otros recursos naturales, tales como agua, que pueden explotarse mejor en términos regionales. Aunque hay evidencia de efectos de crecimiento de los países ricos en recursos hacia sus vecinos en África subsahariana,⁶⁴ la integración regional es la clave para lograr con los recursos el crecimiento y distribuir los beneficios en forma más general. Estos países enfrentan el triple reto de la división, la distancia y la densidad y su atención a él requerirá reformas institucionales, inversiones en infraestructura, creciendo gradualmente, e incentivos específicos para estimular la integración regional.

Identificar vecindades naturales para la reforma institucional. Las vecindades con pequeños países distantes de los mercados mundiales deben enfocarse en las necesidades institucionales específicas que impulsen

su cooperación. No hay escasez de acuerdos internacionales, pero estos acuerdos con mucha frecuencia están implementados deficientemente, su eficacia suele ser poca y sus responsabilidades se traslapan. Los costos administrativos de participar en esos acuerdos son altos en relación con los beneficios pequeños, dado el tamaño pequeño de las economías participantes. La Unión Africana ha destacado las ineficiencias de 13 o 14 comunidades económicas regionales que se traslapan y ha solicitado su racionalización.⁶⁵

La integración regional puede tener raíces en las tradicionales interacciones económicas y socioculturales dentro de vecindades naturales, que sirvan como bloques de construcción para la integración regional general, y puede construirse la confianza con base en un idioma compartido. Los países de África oriental comparten el *swahili*, lo que ha facilitado el comercio en la vecindad durante siglos. El libre comercio se estableció entre Kenia y Uganda en los tiempos coloniales.⁶⁶ Los países de África occidental comparten las culturas Diuola, Haoussa y Peuhl que, nutridas por el Islam, desarrollaron una impresionante red comercial.⁶⁷

Las interacciones entre zonas o ciudades vecinas a través de los países pueden también proveer una base para la integración general, una forma de regionalismo transfronterizo que podría seguir los modelos europeos.⁶⁸ África subsahariana tiene muchos pares de ciudades grandes cercanas entre sí, pero separadas

Recuadro 9.4 Integración en Asia central

Asia central tiene cinco países sin litorales: Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán. Los países difieren en población, tipo de gobierno y disposición de cooperar entre sí y con el resto del mundo, pero la región ha establecido identidades e instituciones nacionales, evitado conflictos violentos, establecido los fundamentos para economías de mercado y sostenido una recuperación económica desde fines de los años noventa.

Considérense las muchas instituciones e iniciativas regionales. La Central Asia Cooperation Organization (CACO) incluye a Kazajstán, Kirguistán, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán, que se fusionó con la Eurasec (Eurasian Economic Community) en 2005. La Central Asia Regional Economic Cooperation Initiative (Carec) incluye a Azerbaiyán, China, Kazajstán, Kirguistán, Mongolia, Tayikistán y Uzbekistán. La Shanghai Cooperation Organization (SCO) incluye a China, Kazajstán, Kirguistán, Rusia, Tayikistán y Uzbekistán. También están la Commonwealth of Independent States (CIS), la Collective Security

Treaty Organization (CSTO), la Economic Cooperation Organization (ECO) y el Special Programme for the Economies of Central Asia (Speca).

El gran número de acuerdos regionales ilustra los problemas que surgen de un enfoque regional desarticulado. Las iniciativas regionales de Asia central pueden fomentar la integración, pero agregan duplicación y complejidad a la reforma. El acceso en curso a la OMC para muchos de estos países podría ser de ayuda, pues la OMC tiene reglas claras sobre acuerdos comerciales regionales. También son necesarias iniciativas de facilitación de comercio y transporte y reformas detrás de las fronteras para mejorar el atractivo de los países a la IED y alentar su integración mundial. (Los países con mayores costos de entrada a los negocios tienen menores importaciones, exportaciones y flujos de entrada de IED). Los foros regionales para comunidades de negocios podrían ofrecer sugerencias y retroalimentación sobre el diseño y la implementación de políticas comerciales y otras relacionadas.

La región pierde un estimado del 3% del PIB anualmente debido a la deficiente administración del agua, y se necesitan también acuerdos para que los recursos petroleros y de gas lleguen a los mercados internacionales. Muchos problemas ambientales permanecen como legado de la era soviética, tales como la radioactividad de minas de uranio abandonadas y remanentes peligrosos de experimentos biológicos y nucleares. Las organizaciones regionales podrían racionalizarse alrededor de estos temas clave de la facilitación del comercio y el transporte y la administración del agua, la energía y el medio ambiente. Podrían desarrollar planes a largo plazo para estos temas, incorporando la sociedad civil y las instituciones académicas a la tarea. La comunidad internacional podría facilitar el fortalecimiento de las instituciones con mandatos y objetivos claros.

Fuentes: Linn y Tiomkin, 2006; Broadman, 2005; United Nations Development Programme, 2005.

Recuadro 9.5 Integrar las pequeñas y distantes islas del Pacífico con los mercados mundiales

Los países en desarrollo constituidos por pequeñas islas se enfrentan a un gran riesgo de marginación en la economía mundial por su tamaño pequeño, su alejamiento de los grandes mercados y su vulnerabilidad a las conmociones económicas y naturales. Y con sus ecosistemas frágiles, son muy vulnerables a la contaminación interna y al crecimiento de las mareas. Su proporción en el comercio mundial de mercancías bajó de 0,4% a 0,2% en 2003, en tanto que su proporción de comercio de servicios mundiales permaneció en el 0,7%.

Un esfuerzo para tratar con los problemas especiales de las pequeñas islas es el South Pacific Regional Trade and Econo-

mic Cooperation Agreement (Sparteca, Acuerdo Regional de Comercio y Cooperación Económica del Pacífico Sur), un acuerdo comercial no recíproco por el cual Australia y Nueva Zelanda ofrecen acceso libre de impuestos, sin restricciones ni concesiones, a casi todos los productos de origen en los países del Pacific Islands Forum. Para calificar al acceso preferencial, los productos exportados a Australia y Nueva Zelanda deben cumplir las reglas de origen fijadas en el Sparteca.

Las industrias de textiles, prendas de vestir y calzado han sido grandes beneficiarias, pero Australia y Nueva Zelanda están planeando adoptar el libre comercio para 2010, terminando este acceso pre-

ferencial a sus mercados. Sin preferencias comerciales significativas, las islas del Pacífico necesitan otras formas de integrarse con sus vecinos grandes, y podrían requerirse enfoques más radicales, incluida la consideración de una mayor movilidad laboral. Los niños de las familias de las islas que reciben remesas de los familiares en el exterior presentan grandes mejoras en educación y salud, lo que sugiere que la movilidad laboral podría ser un poderoso impulsor del desarrollo a largo plazo de estos países.

Fuente: Unctad, 2002; Sparteca 1996

por fronteras nacionales (ver mapa 9.5). Esto implica costos ocultos que pueden superarse mediante acuerdos fronterizos. Camerún comparte ciudades gemelas con vecinos de África occidental, pero ninguna en su vecindad de África central. En forma semejante, iniciativas de integración locales, tales como los triángulos

de crecimiento iniciados a principios de los años ochenta en Asia oriental, pueden aprovechar las complementariedades económicas de las regiones fronterizas.

Una sucesión de grandes ciudades costeras a lo largo del Golfo de Guinea se extiende desde Abidjan en Costa de Marfil hasta Douala en

Camerún, e incluye a Accra, Cotonou, Lagos y Lomé. Al discutir sobre los “campeones del crecimiento”, vale la pena tener en mente el potencial de tales aglomeraciones en países múltiples, en lugar de considerar algunas naciones como líderes del crecimiento regional. Cuando se miran con el lente de la geografía económica, las prioridades de integración regional cambian para darle mayor prioridad a las inversiones en infraestructura regional en las zonas avanzadas que abarcan varios países.

El comercio regional de productos agrícolas puede ser otro punto de entrada para una integración regional general. Esto requiere una reanimación de los acuerdos de comercio regional, infraestructura adecuada en los países, reformas institucionales e instituciones distintas de las de mercado, tales como cooperativas agrícolas.⁶⁹ El Cuerno de África podría basarse en su comercio de ganado, si bien la seguridad plantea un problema.⁷⁰ África occidental podría basarse en el algodón, si las zonas agrícolas avanzadas de varios países pueden integrarse en una sola zona de producción y procesamiento eficiente: la cuenca de algodón del Sahel en la

región fronteriza de Burkina Faso, Costa de Marfil y Malí (*ver* mapa 9.6). Esta región, dominada por grupos étnicos Dioula, está anclada en tres ciudades: Bobodioulasso en Burkina Faso, Korhogo en Costa de Marfil y Sikasso en Malí.⁷¹ En 2000, la población de esta zona era de 4 millones de habitantes (11% del total de los tres países), con un producto regional bruto estimado de 1 billón de francos CFA (10% de los PIB agregados).

Las zonas de esta región tienen recursos económicos complementarios. Bobodioulasso tiene un aeropuerto internacional con instalaciones para almacenaje. Korhogo tiene un aeropuerto regional, una universidad especializada y centros de capacitación en ciencias agrícolas. Sikasso es el centro de la hoya de algodón, con la mayor parte de la producción. Los ferrocarriles conectan a Ouagadougou con el puerto de Abidjan y las tres ciudades están unidas por vía terrestre y muchas desmotadoras e industrias de textiles están ubicadas en la región. Al modernizar y agrupar la infraestructura dentro de un programa de desarrollo industrial regional, bajarían los costos de los insumos y las industrias

Mapa 9.5 Ciudades gemelas para la integración local

Pares de ciudades en regiones fronterizas dentro de 150 kilómetros y con más de 150.000 habitantes



basadas en el algodón, tales como las de textiles y prendas de vestir podrían ser competitivas en el mercado mundial. Tal iniciativa requiere un fuerte compromiso de los países participantes y apoyo de las asociaciones regionales y de la comunidad internacional.

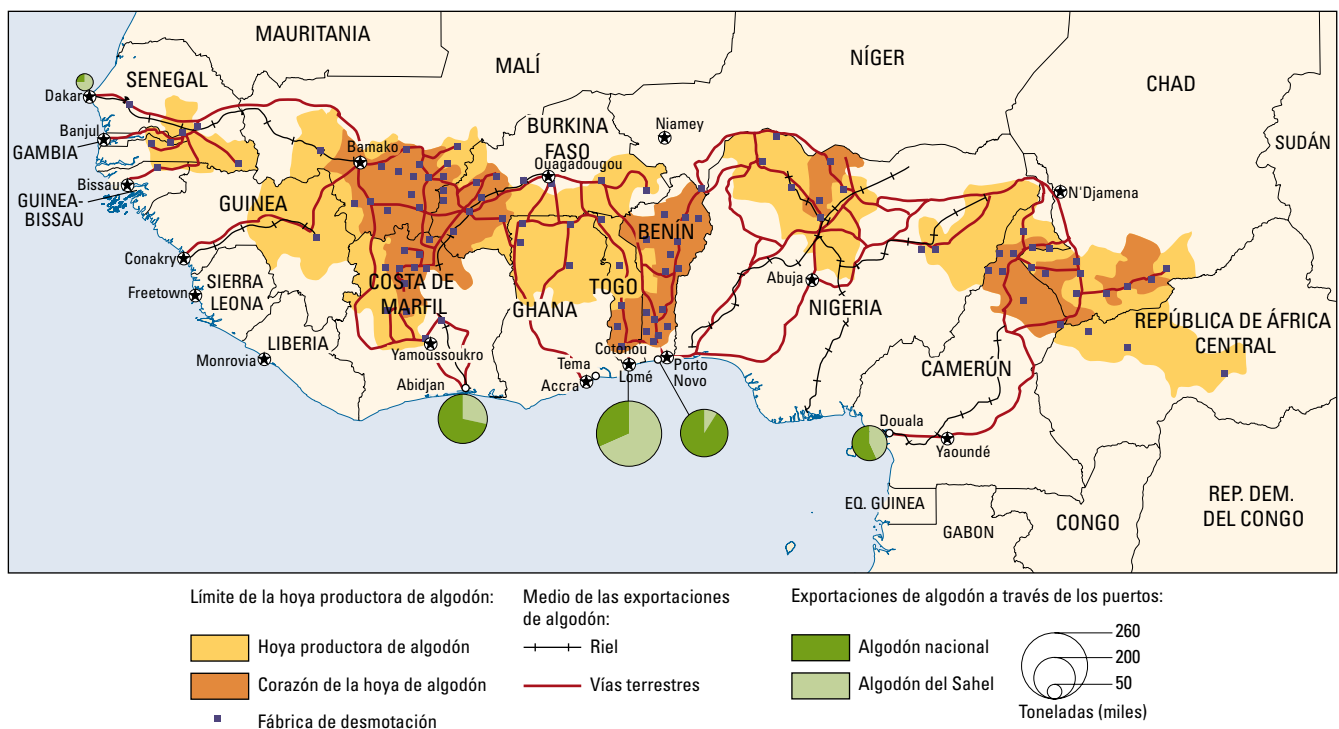
Desarrollo institucional para aumentar la escala, apoyar la movilidad del trabajo y el capital y mejorar el acceso al mercado. Algunas regiones han dado pasos concretos hacia la integración. Ecowas ha firmado protocolos para el libre movimiento de las personas, eliminando los requisitos de visa y permiso de entrada. De hecho, la movilidad laboral ha sido siempre una marca distintiva de África subsahariana, donde la tradición o las leyes coloniales han favorecido la movilidad circular del trabajo. Los nómadas viajaban entre los países respondiendo al cambio climático estacional, y los agricultores sedentarios también se movilizaban estacionalmente en busca de ingreso adicional durante la estación seca.⁷² Pero es necesario aumentar las capacidades de la fuerza laboral. Para la educación superior, la capacitación técnica y la investigación, la cooperación dentro de la vecindad puede apoyar las instituciones más allá de los medios de los países individuales

y un mejor clima de negocios local y nuevas oportunidades en los centros regionales de crecimiento pueden inducir a los emigrantes africanos con *know-how* técnico y de negocios a regresar del exterior.

Invertir en infraestructura regional. La iniciativa de desarrollo especial New Partnership for Africa's Development (Nepad, Nueva Asociación para el Desarrollo de África) identificó el corredor de desarrollo Bas-Congo que incluye Angola, República Democrática del Congo y República del Congo como una región donde la profunda integración produciría grandes beneficios, con base en el enorme potencial de energía hidroeléctrica.⁷³ Otros dos corredores de desarrollo son también promisorios en África occidental y oriental:

- El corredor de desarrollo del Golfo de Guinea –que une Benín, Costa de Marfil, Ghana, Liberia, Nigeria y Togo– podría integrar las economías de África occidental mediante el transporte y la energía. Podría conectar también cinco ciudades costeras con una masa crítica de actividades económicas y provisión de servicios administrativos: Abidjan, Accra, Cotonou, Lagos y Lomé.

Mapa 9.6 África occidental tiene potencial para el desarrollo industrial a partir del algodón



- El corredor de desarrollo de Mombasa –que une República Democrática del Congo, Kenia, Sudán y Uganda– podría utilizar los vínculos de infraestructura establecidos, tales como el Corredor del Norte para liberar recursos naturales en la República Democrática del Congo y Sudán meridional.

Aun con más infraestructura regional, mejor capital humano y mayor movilidad de los factores, estas vecindades todavía deben afrontar el ser recién llegadas al mercado mundial, donde otros países en desarrollo con ventajas de bajos costos dominan el mercado de manufacturas básicas. Los países africanos deben diversificar su base de exportaciones para reducir la dependencia de los recursos naturales. Muchas de estas vecindades deben diseñar estrategias explícitas de diversificación de exportaciones para lograr una mayor proporción del mercado mundial (*ver* recuadro 9.2). El éxito requiere la cooperación institucional y también infraestructura específica entre los países de la vecindad.

Proveer un bien público regional es menos complejo políticamente si se basa en un proyecto de mutuo beneficio y rentable, como sucede con gran parte de la infraestructura de energía, comunicaciones e irrigación. Pero para los países aislados, los proyectos de infraestructura regional requieren considerable apoyo de fuera. Los volúmenes de tráfico son demasiado pequeños en la mayor parte de África para que sean factibles las vías de peaje y la infraestructura regional puede ser más benéfica para un país, aunque la mayoría de los costos de inversión se incurran en otro. Además de revigorar las asociaciones público-privadas en infraestructura, existe la necesidad de aumentar gradualmente las contribuciones a la integración regional de la International Development Association (IDA), sistematizar las iniciativas de Aid-for-Trade (Ayuda para el Comercio)⁷⁴ y racionalizar la interacción entre los bancos de desarrollo regional y las entidades financieras mundiales. Menos del 3% del apoyo internacional para el desarrollo se dirige a programas regionales.⁷⁵

Utilizar incentivos coordinados para facilitar la integración regional. Los países africanos deben hacer un fuerte compromiso con la integración regional, compartiendo los costos y beneficios de abrir las fronteras en las vecin-

dades naturales. Las agencias multilaterales y los donantes deben comprometerse al apoyo a largo plazo de estas iniciativas, proveyendo asistencia financiera y técnica y mejor acceso a los mercados. Los pasos concretos pueden darse en secuencia, asegurando gradualmente la irreversibilidad de las reformas políticas en los países avanzados y retrasados. Los acuerdos de comercio preferencial y flujos de ayuda pueden ligarse a la cooperación entre los países receptores con los EPA, propuestos con la Unión Europea como modelo (*ver* recuadro 9.3). En los casos en que los incentivos para la cooperación regional sean insuficientes para algunos socios –tales como facilitar el acceso de una economía sin litorales a un puerto de su país vecino–, pueden ser necesarios los flujos condicionales de ayuda con objetivos de desempeño claros.

Un incentivo clave para la reforma de políticas en África es el acceso preferencial temporal a los mercados de la OCDE.⁷⁶ África no puede esperar una gran diferencia salarial con Asia antes de empezar a atraer mayor inversión productiva y mayor proporción de exportaciones, especialmente cuando las negociaciones de comercio multilateral en la OMC están bajando los aranceles a paso rápido. Iniciativas tales como la US Africa Growth and Opportunity Act y la de Everything But Arms de la UE podrían extenderse a todos los países de África subsahariana, con reglas de origen más liberales y un mayor período de tiempo, lo que puede permitir a por lo menos algunos de estos países ingresar a los mercados mundiales, y podría iniciar rápidamente la diversificación de exportaciones en las vecindades africanas. Un “contrato con África” podría ser un marco para apoyar tales incentivos coordinados (*ver* recuadro 9.6).

En los últimos siglos, África oriental, central y occidental han sufrido una serie de “desastres formativos” (*ver* “Geografía en movimiento 4. Densidad, distancia y división en África subsahariana”). Hoy plantea un reto de desarrollo especialmente difícil que cubre las tres dimensiones del desarrollo, la densidad, la distancia y la división. Para reconfigurar su geografía económica, la respuesta política tiene que ser correspondientemente calibrada. Un desafío tridimensional demanda el empleo de los tres instrumentos de integración: instituciones, infraestructura e incentivos.

Recuadro 9.6 ¿Un contrato con África? El toma y daca del mayor desafío mundial del desarrollo

Un mejor entendimiento de la geografía del desarrollo puede conducir a una ayuda más eficaz para el desarrollo. Este Informe aboga por distintas estrategias para los países africanos sin litorales y sus economías costeras pobres en recursos. Los primeros tienen las desventajas naturales asociadas con la geografía y una gran distancia al mercado, lo que reduce su crecimiento potencial hasta en medio punto porcentual por año. Pero lo inusual en África es que a los países costeros pobres en recursos no les haya ido bien. Estos tipos de países son los que actúan como motores de crecimiento en otras regiones mundiales. Los polos de crecimiento de África son débiles todavía.

En el presente Informe se argumenta, exagerando un poco, que las estrategias de desarrollo para las zonas avanzadas deberían ser de invertir en lugares y para las zonas retrasadas invertir en la gente. Visto con el lente de la geografía económica, el empuje de la ayuda para el desarrollo de África que se ha enfocado en educación, salud y otra infraestructura social a fines de los años noventa parece correcto para los países retrasados y sin litorales. Pero esta asistencia parece enfocarse en prioridades erradas para los países costeros que necesitan infraestructura física y mejor integración con los mercados mundiales.

Un mejor contrato entre los donantes y los países sería diferenciar los enfoques según los países, dependiendo de su acceso potencial al mercado. Este Informe propone un enfoque a la medida, que dispondría los derechos y responsabilidades de los países según el potencial de su papel regional. Para cada una de las regiones de África subsahariana, el

contrato incluiría obligaciones y acciones específicas que estimulen el desarrollo regional. Los gobiernos de África oriental, occidental y central se comprometerían a lo siguiente:

- Establecer “zonas económicas regionales” que ligarían estrechamente los intereses económicos de los países avanzados y retrasados en las vecindades regionales de África y ofrecerían un marco para la provisión de bienes públicos regionales.
- Procurar encontrar movimientos más libres para el trabajo, el capital, los bienes y servicios dentro de estas zonas.
- Mantener y proteger las rutas de acceso entre los países sin litorales y los puntos de venta para el comercio.

La estrategia combinaría la cooperación institucional, la inversión en infraestructura regional y las intervenciones coordinadas que puedan requerir renunciar a algunos atributos obtenidos difícilmente y celosamente guardados de soberanía nacional.

A cambio de estas acciones, los socios bilaterales y multilaterales para el desarrollo se comprometerían a lo siguiente:

- Un gran aumento de la ayuda financiera internacional para mejores servicios sociales y otra infraestructura de apoyo de vida dirigida a elevar los niveles de vida y crear capital humano transportable en los países retrasados.
- Mayor apoyo financiero para la infraestructura de sostén del crecimiento, inclusive puertos, enlaces de

transporte y tecnologías de información y comunicaciones, en los países costeros, como también infraestructura de corredores para unir los mercados costeros y del interior.

- Acceso preferencial a las exportaciones de África subsahariana, con reglas de origen liberadas que estimulen las cadenas de suministro regionales.

Ya se ha encaminado el movimiento en esta dirección. En 2007, el gobierno del Reino Unido, a través de su Department for International Development, asignó la cantidad de US\$1.400 millones para la década siguiente a los esfuerzos de los gobiernos de Burundi, Kenia, Ruanda, Tanzania y Uganda y para revitalizar la East African Economic Community. La Comisión Europea está adoptando también un enfoque regional con sus acuerdos de asociación económica, pero todos los donantes podrían adoptar enfoques más audaces.

La experiencia de Europa, después de la Segunda Guerra Mundial, ilustra cómo la determinación nacional de darle prioridad a la reconstrucción emparejada con la ayuda internacional puede producir buenos rendimientos. La integración regional en Europa, enfrentando muchos obstáculos, no marchó con suavidad inicialmente. Pero estimulada con los estrictos términos de cooperación del Plan Marshall, un proceso de integración, que habría parecido imposible una generación antes, creó el mayor mercado común para el capital, el trabajo y las ideas que existe hoy.

Fuente: Equipo del IDM 2009.



Densidad, distancia y división en África subsahariana

En noviembre de 1884, el canciller Otto von Bismarck de Alemania convocó una reunión de 14 poderes coloniales europeos en Berlín. Después de cuatro siglos de competencia y hostilidad, había llegado el momento de negociar y resolver reclamos territoriales. Gran Bretaña, Francia, Alemania y Portugal fueron los principales participantes; Bismarck no invitó a ningún país africano. Cuatro meses después, las fronteras de los países africanos se habían trazado en un patrón que todavía hoy es reconocible (ver mapa G4.1). La solución disciplinada de Bismarck continuó hasta el final de la Primera Guerra Mundial, cuando la Liga de las Naciones confiscó las cuatro colonias de Alemania y otorgó a otros colonizadores el mandato de gobernarlas. En la independencia en los años cincuenta y sesenta, África subsahariana tenía casi 50 países, muchos de ellos llamados “estados artificiales”, con fronteras atravesando características físicas y grupos étnicos en más de un país.¹

Para África subsahariana, la conferencia de Berlín fue solo el último de lo que los geógrafos han denominado “desastres formativos”, que alteró desfavorablemente la geografía humana, física y política del continente, creando problemas continentales de baja densidad, grandes distancias y países divididos.

- **Baja densidad.** África subsahariana fue durante mucho tiempo un continente con poca gente. En el siglo dieciocho tenía unos 90 millones de habitantes, en contraste con Eurasia que, con el doble de la superficie de África, tenía más de cinco veces esa población. Pero estas condiciones iniciales empeoraron trágicamente con el comercio de esclavos. Entre 1700 y 1810, fueron llevados a las Américas unos 15 millones de africanos, uno de cada seis. Algunas zonas estaban despobladas y muchas más enredadas en conflictos devastadores cuando el precio a la persona humana volvía a los africanos unos contra otros. Finalmente Europa puso fin al comercio de esclavos y lo reemplazó con el colonialismo en el siglo dieciocho. El voraz comercio de hombres fue reemplazado entonces con el saqueo del continente por los minerales, pero aun con los nuevos colonizadores, el continente todavía sufría de baja densidad en la mayoría de los lugares.
- **Grandes distancias.** Desde la edad del holoceno que empezó hace unos 18.000 años, el Sahara ha sido un desierto inhóspito, separando a África septentrional de lo que ahora llamamos África “subsahariana”. El calentamiento global

de ese período tuvo otras consecuencias mayores. Cerró el contacto entre la mayor parte de África y las civilizaciones emergentes en la República Árabe de Egipto y el Medio Oriente. Convirtió a África ecuatorial de una sabana templada en un lugar húmedo donde proliferaron la malaria y la fiebre amarilla. La proximidad a los animales salvajes y la ausencia de escarcha –un desinfectante natural– aumentaron la vulnerabilidad humana a las enfermedades. Y cuando los africanos se establecieron en lugares saludables y fértiles, fueron desplazados nuevamente por los colonizadores. Desde los años cincuenta, conflictos armados en movimientos anteriores y posteriores a la independencia han agravado el problema de los refugiados, produciendo movimientos de personas que han abandonado muchas zonas remotas alejadas de los centros de actividad económica. La gran distancia de la densidad afecta aún el potencial de crecimiento de una gran parte de la población africana.

- **Profundas divisiones.** La partición de África en 1884 dejó al continente con más países por kilómetro cuadrado que cualquier otra región del mundo. Cada país africano tiene en promedio cuatro vecinos, en comparación con América Latina, donde el promedio es 2,3. Existen también divisiones religiosas entre los países y en su interior. Chad, Costa de Marfil, Etiopía, Nigeria, Somalia y Sudán, por ejemplo, están fragmentados en secciones musulmanas y no musulmanas. El Islam llegó del Medio Oriente a África septentrional y oc-

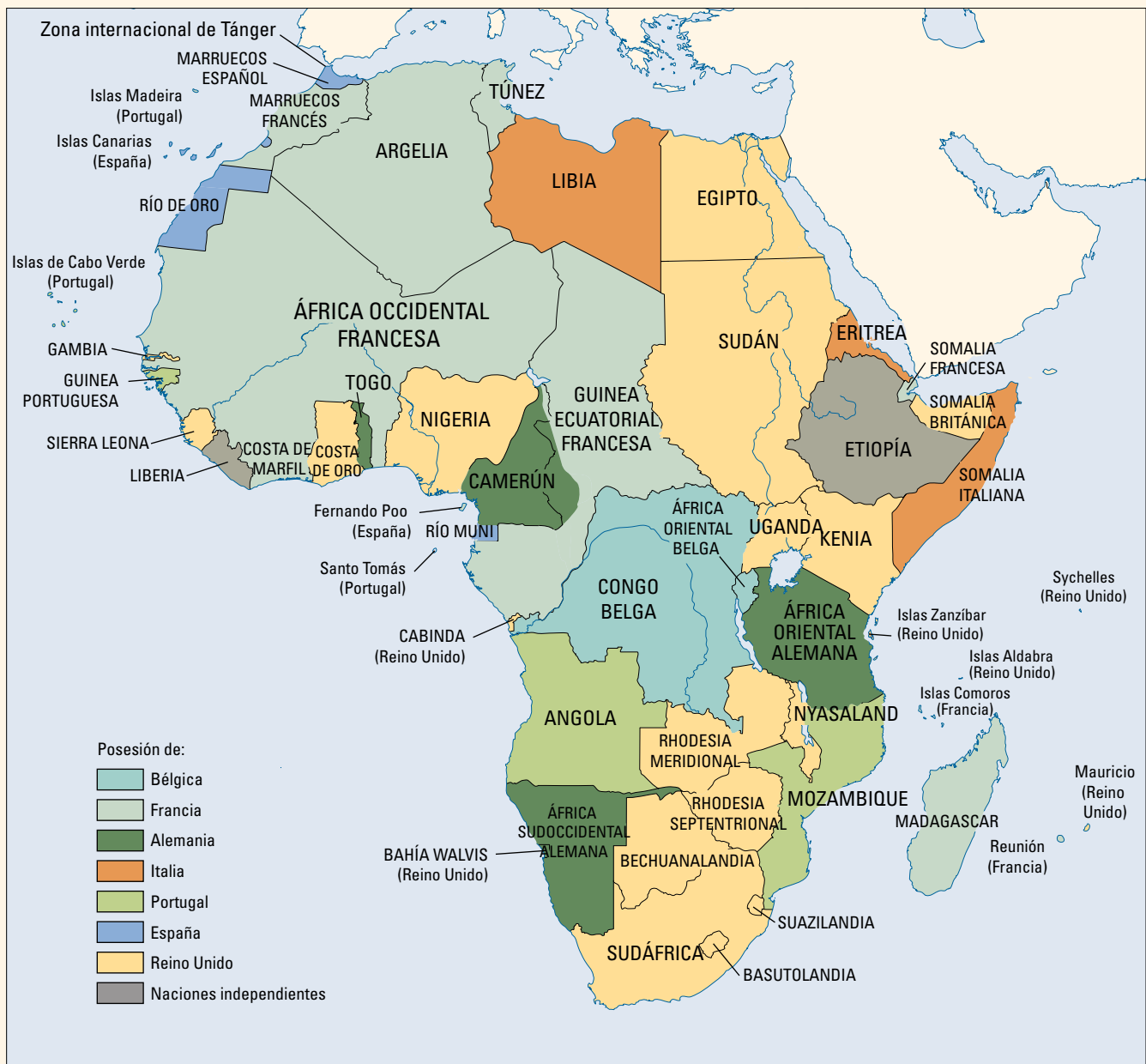
cidental por tierra y a África oriental por mar. Más tarde, los colonizadores europeos llevaron el Cristianismo. La imposición de estas grandes religiones sobre las creencias tradicionales reforzó la división del continente y puede haber aumentado el conflicto.²

El África subsahariana de hoy sufre de la triple desventaja de baja densidad, gran distancia y profunda división que puso al continente en desventaja para el desarrollo. Estas dimensiones espaciales reducen la proximidad entre los agentes económicos al interior de África subsahariana y entre África y el resto del mundo. La “causación acumulada” entre estas fuerzas captura en una “trampa de proximidad” a muchos países de África subsahariana.³

La baja densidad se relaciona con fuerzas de aglomeración débiles

La densidad promedio de población en el continente (77 habitantes por kilómetro cuadrado) es de las menores del mundo.⁴ Un continente escasamente habitado puede superar esto con una buena utilización de su tierra y su gente, y concentrando los recursos en las aglomeraciones urbanas. Pero África subsahariana es el continente menos urbanizado del mundo y sólo una tercera parte de la población vivía en zonas urbanas en 2000, de acuerdo con las *World Urbanization Prospects* de las Naciones Unidas. Debido a la falta de censos regulares y recientes, aun este dato puede ser una sobrestimación de la urbanización de África.⁵ El índice de aglomeración del primer capítulo le asigna a África un puntaje

Mapa G4.1 Las fronteras de África se establecieron antes de la Primera Guerra Mundial



Fuente: Equipo del IDM 2009, basado en Pakenham, 1992.

de 30%, en comparación con el 50% para el resto del mundo.

Las divisiones entre los países en África distorsionan el patrón de urbanización. En una simulación se sugiere que si los 50 países de África fuesen los 50 estados de un país, como Estados Unidos, las ciudades grandes serían aun mayores de lo que son hoy, capaces de sostener economías diversificadas y de incubar capacidad empresarial, competencias e innovación.

Sin tales perspectivas el trabajo calificado de África ha migrado a otros continentes.

Las grandes distancias elevan los costos de transporte y reducen la movilidad de los factores

La distancia refuerza los efectos de la baja densidad de población en la productividad en África. Aunque gran parte del problema se debe a la distancia de África de los mer-

cados mundiales, el problema primordial es interno, las grandes distancias dentro de los países.⁶ El cuadro G4.1 indica que África tiene una de las densidades de vías más bajas del mundo, la segunda después de América Latina; pero, a diferencia de esta última –donde la población vive principalmente a lo largo de las costas, haciendo innecesario construir vías en el interior– la tercera parte de la población de África vive en países sin litorales y aun más

Cuadro G4.1 En las regiones más distantes y divididas, el comercio y el transporte son costosos

Región	Tiempo comercial a través de fronteras para exportaciones (días) ^a	Costo promedio de transporte (US\$ por contenedor a Baltimore) ^b	Población de países sin litorales (%) ^b	Razón de número de países a superficie ^b	Densidad de vías (km ² de vías por superficie) (1999) ^c	Número estimado de conflictos civiles (1940-2000) ^d
Asia oriental y Pacífico	24	3.900	0,42	1,44	0,72	8
Europa y Asia central	29	–	23,00	1,17	–	13
América Latina y el Caribe	22	4.600	2,77	1,52	0,12	15
Medio Oriente y África septentrional	27	2.100	0	1,60	0,33	17
Asia meridional	34	3.900	3,78	1,67	0,85	24
África subsahariana	40	7.600	40,20	2,00	0,13	34

Fuentes: a. Banco Mundial, 2006, p. 44; b. Ndulu y otros, 2007, p. 101; c. Ndulu y otros, 2007, p. 29; d. Fearon y Laintin, 2003, pp. 7-10.

Nota: – = no disponible.

alejados del acceso a los mercados mundiales. La distancia económica en África –en el sentido de acceso al mercado (ver capítulo 2°) se amplía aún más por los conflictos armados y la diversidad lingüística (ver mapa G4.1). La distancia económica ha aislado a una gran proporción de africanos del acceso a los mercados internos y mundiales. Factores físicos, como la ausencia relativa de ríos navegables y puertos naturales, han constituido barreras serias para el comercio. A su vez, los bajos niveles de comercio local e internacional limitan el potencial de crecimiento.

Las divisiones profundas elevan los costos de transporte

África subsahariana es un subcontinente muy fragmentado con muchas fronteras, muchos vecinos y altos costos de transporte. África se encuentra tan físicamente cerca de los mercados mundiales como Asia oriental –unos 7.500 kilómetros– y más cerca que América Latina (9.000 kilómetros).⁷ Pero aun así, cuesta casi el doble transportar un contenedor a la costa oriental de Estados Unidos desde África que desde otras regiones (ver cuadro G4.1) y el costoso acceso a los mercados regionales multiplica los costos del acceso a los mercados mundiales. Un exportador africano necesita unos 40 días para cruzar la frontera a un país vecino, en comparación con 22 días para uno latinoamericano. Para la tercera parte de los africanos, que vive en países sin litorales, los costos de la división son aún mayores, pues deben transportar los bienes a grandes distancias por tierra, lo que es muy costoso. Cada incremento de un 1% en la distancia aumenta el costo

de transporte en aproximadamente 0,25%⁸ y los países sin litorales tienen que depender de la buena voluntad (y la inversión eficiente) de sus vecinos para el acceso a los puertos y los mercados.

Hacer frente al desafío: mejor urbanización, más especialización interna y más integración regional

África puede reducir las limitaciones de su pobre geografía económica. Mejores aglomeraciones urbanas pueden producir eficiencias de escala; enlaces de transporte pueden contribuir al crecimiento de los mercados internos y la integración regional y mundial puede promover el comercio. La integración regional, la movilidad laboral, las inversiones en el comercio, la infraestructura de comunicaciones y transporte, y la paz y la estabilidad, deben tener prioridad en la agenda. Ellas crean buenas vecindades y mejores vecindades facilitan la inversión, el comercio y la movilidad de los factores, formando un ciclo de prosperidad.

- **Urbanización.** En forma contraria a algunas opiniones, la urbanización, cuando se hace de manera correcta, puede contribuir al desarrollo *más* en África que en cualquier otro lugar. A pesar de cinco decenios de urbanización de baja calidad, los niveles de vida de las ciudades africanas son mucho mayores que en el campo y si es posible administrar mejor la urbanización, según los lineamientos propuestos en el capítulo 7°, pueden esperarse ganancias significativas en productividad y reducción de la pobreza.

- **Desarrollo territorial.** La orientación de la geografía económica no es ambigua: las empresas y los trabajadores buscan la aglomeración, y la migración es una forma natural de aumentar la densidad y reducir la distancia a los mercados. En el capítulo 8° se propusieron algunos principios y prioridades para los países en los que las zonas retrasadas están escasamente pobladas y divididas por razones étnicas, lingüísticas o religiosas. La agricultura es prioritaria, pero las políticas para ayudar a las zonas *avanzadas* a explotar las economías de escala son especialmente importantes en África, en su calidad de recién llegado al desarrollo económico.
- **Integración regional.** Habida cuenta de su historia, quizás sea necesario que la integración africana empiece con el regionalismo político. La experiencia de Europa occidental, resumida en *Geografía en movimiento 2*, destaca la importancia de empezar en pequeño y mantener realistas las expectativas. La integración regional toma tiempo y no ocurrirá en todas partes de África a la vez. Los proyectos de infraestructura son un buen punto para empezar, pero a través de la integración regional, África puede deshacer algo de lo que hicieron Bismarck y sus invitados en 1884. El capítulo 9 muestra que muchos países africanos han dado los primeros pasos, esbozando lo que el resto del mundo puede hacer para ayudar.

Basado en una contribución de Wim Naudé.

Nota bibliográfica

Para el presente Informe se ha utilizado una amplia gama de documentos del Banco Mundial y numerosas fuentes externas. Los documentos de antecedentes y notas fueron preparados por María Abreu, Stephen Adam, Yusuf Ahmad, M. Alva, Alberto Behar, Sarah Boeckmann, Marius Brulhart, Massimiliano Cali, Yang Chen, Michael Clemens, Kirsten Cornelson, Souleymane Coulibaly, Nicholas Crafts, Edward Feser, John Felkner, Kali Glen-Haley, Geoffrey J.D. Hewings, Austin Kilroy, Melissa Klink, Christian Layke, Philip Manners, Robert Margo, Thomas Markusen, Thierry Mayer, John McCombie, Topher McDougal, Claudio E. Montenegro, Megumi Muto, Andrew Nelson, B. Nelson, Wim Naudé, Park Sam Ock, Jinhwan Oh, Keiji Otsuka, Ken Poole, Lant Pritchett, Diego Puga, David Satterthwaite, Andrey Treyvish, Hirotsugu Uchida, Dirk Willem Te Velde, Cam Vidler y Nong Zhu.

Los documentos de antecedentes utilizados están disponibles en la www.worldbank.org/wdr2009 o a través de la oficina del IDM. Los puntos de vista expresados en esos documentos no son necesariamente los del Banco Mundial ni los del presente Informe.

Muchas personas y organizaciones dentro y fuera del Banco Mundial ofrecieron comentarios al equipo. Las siguientes personas y/o entidades aportaron comentarios, orientaciones y contribuciones valiosas: James Adams, Uma Adusumilli, Theodore Ahlers, Alexis Albion, Junaid Ahmed, Halil Ibrahim Akca, Mohamad Al-Arief, Riad Al Khoury, Asad Alam, Ritu Anand, Candra Fajri Ananda, Inger Andersen, Martin Andersson, Patricia Clarke Annez, Jorge Saba Arbache, Omar Arias, Jean Eric Aubert, Fouad Awada, Jit Bajpai, George Banjo, Luca Barbone, Elena Bardasi, Alberto Behar, Connie Bernard, Anthony Bigio, S. A. Dan Biller, Kate Bird, Alessandro Magnoli Bocchi, Zeljko Bogetic, Laurent Bossard, Carlos Braga, Milan Brahmabhatt, Marie-H. P. Bricknell, Robert Buckley, Thomas Buckley, Derek Byerlee, Fernando Cabezas, Francisco Carneiro, Mauricio Carrizosa, Shyam Chainani, Nadereh Chamlou, Jaime Saavedra Chanduvi, Robert Chase, Ken Chomitz, Abderrahmane Chorfi, Luc Christiaensen, Marie-Helene Collion, Héctor Valdes Conroy, Jean-Marie Cour, Xavier Crépin, Aude de Amorim, Augusto de la Torre, Christopher Delgado, Christian Delvoie, Gabriel Demombynes, Sebastien Dessus, Jaime de Melo, Mamadou Dem, Banu Demir, Michele de Nevers, Jean-Jacques Dethier, Shantayanan Devarajan, Makhtar Diop, Ndiame Diop, Frederique

Docquier, Paul Dorosh, Cuney Duzyol, William Easterly, Ibrahim Elbadawi, Lewis Eldridge, Antonio Estache, Warren Evans, Shahrokh Fardoust, Marianne Fay, Wolfgang Fengler, Alexander Ferguson, Francisco Ferreira, Melissa Fossberg, Vivien Foster, Bernard G. Funck, Saurabh Garg, Kristalina Georgieva, Ejaz Ghani, Marcelo Giugale, Sudarshan Gooptu, Jose Luis Guasch, Sumila Gulyani, Jonathan Halpern, Simon Hay, Rui Hao, Jesko S. Hentschel, Santiago Herrera, Andre Herzog, Kate Higgings, Larry Hinkle, Mun S. Ho, Bernard Hoekman, Vivian Hon, Yukon Huang, David Hummels, Djibrilla Issa, Narasimham Vijay Jagannathan, Zelena Jagdeo, Rachid Jamali, Emmanuel Jiménez, Steen Jorgensen, Abha Joshi-Ghani, Ellis J. Juan, Stephen George Karam, Shigeo Katsu, Phil Keefer, Christine Kessides, Peyvand Khaleghian, Homi Kharas, Nadim Khouri, Jacob Kolster, Aart Kraay, Alexander Kremer, K. L. Krishna, Kathy Krumm, Alice Kuegler, Praveen Kumar, Caterina Laderchi, Amina Lahreche, Peter Lanjouw, Hedi Larbi, Frannie Leautier, Phillippe Leite, Jeffrey Lewis, Maureen Lewis, Johannes Linn, Laszlo Lovei, Xubei Luo, William Maloney, Jean-Michel Marchat, Katharine Martingale, Ernesto May, David McKenzie, Elisabeth Mealey, Shomik Raj Mehndiratta, Barjor Mehta, Mukesh Mehta, Abel Mejía, Taye Mengistae, Dino Merotto, Stephen Mink, Pradeep Mitra, Keiko Miwa, Celestin Monga, Nasser Munjee, Zafer Mustafoglu, Abdu Muwonge, Ijaz Nabi, Mustapha Kamel Nabli, Gobind Nankani, Ashish Narain, Benno N'dulu, Vikram Nehru, Eric Neumayer, Cecile Niang, John Overholt, Caglar Ozden, Nicolas Perrin, Abhay Pethe, Axel Peuker, Vidyadhar Phatak, Brian Pinto, Mark Povey, Habib Nasser Rab, Madhu Raghunath, Robin Rajack, Anupam Rastogi, Dilip Ratha, S. K. Rao, Martin Ravallion, Jean-Louis Reiffers, Jose Guilherme Reis, Frederic Robert-Nicoud, Klaus Rohland, Jamal Saghier, Maurice Schiff, Emily M. Schmidt, Annemarie Schneider, Harris Selod, Marcelo Selowsky, Ethel Sennhauser, Claudia Sepúlveda, Shekhar Shah, Zmarak Shalizi, Sudhir Shetty, Vera Songwe, Manju Sood, Andrew Steer, Jack Stein, Andy Tatem, Ahmet Tiktik, Christopher Timmins, Tim Thomas, Vinod Thomas, Peter Thomson, Mark Tomlinson, Yvonne Tsikata, Laura Tuck, Carolyn Turk, Sanjay Ubale, Sameh Wahba, Linda Van Gelder, Juergen Voegelé, Hyoung Gun Wang, David Wheeler, Dirk Willem te Velde, Jan von der Goltz, Jorge Wilhelm, John Wilson, Zelai Xu, Ahmet Yaman, Evgeny Yasin, Tito Yepes, Yutaka Yoshino, Shahid Yusuf, Ulrich Zachau, Albert Zeufack, Yan Zhang y Ekaterina Zhuravskaya.

Nos hemos beneficiado también con las sugerencias y la retroalimentación de los participantes en los talleres de consultas y discusiones durante la etapa de anteproyecto del informe. En particular, queremos agradecer a Olav Seim y a Marianne Berg del Ministry of Foreign Affairs (Norway); Per Ronnas, Klas Groth y Christina Hartler of SIDA (Sweden); Pekka Hukka y Elina Levanieniemi del Ministry of Foreign Affairs (Finland); participantes en el taller de Berlín: Tanja Boerzel, Mantang Cai, Ángel de la Fuente Moreno, Nicola De Michelis, Manfred Fischer, Grzegorz Gorzelak, Eduardo Haddad, Steven Haggblade, Michael Hofmann, Robert Kappel, Aehyung Kim, Adama Konseiga, Fraude Kraas, Astrid Kuehl, Rolf J. Langhammer, Ingo Liefner, Roman Mogilevsky, Hassen Mohamed, Peter Nijkamp, Nils-Henning Meyer, Ulrich Nitschke, Boris Pleskovic y Gerhard Ressel; participantes en el taller de Marsella: Mona Yafi, Jean-Eric Aubert, Gilles Pipien, Rachid Afi rat, Erfan Ali, Michel Arnaud, Jean-Dominique Assie, Fouad Awada, Mohamed Basyouny, AbdelKébir Berkia, Morched Chabbi, Abderrahmane Chorfi, Simon Compaore, Jean-Pierre Elong Mbassi, Kamal Hamdan, Gamal Hamid, Rachid El-Jamali, Rabea Kharfi, Hugues Kouadio, Frannie Léautier, Abdellah Lehzam, Pierre Mayet, Jean-Louis Reiffers, Wafaa Sobhy, Kian Tajbakhsh, Pierre Veltz, Xavier Crépin, Luc Dassonville, Thierry Desclos, Olivier Mourareau, Joan Parpal, Elizabeth Peri, Michele Reynaud, Paul-Henri Schipper, Serge Snrech, Louis-Jacques Vaillant, Nathalie Tchoumba Bitnga, Loraine Falconetti, Fabien Marry y Olivier Lavinal; participantes en el taller de Dar-es-Salaam: Tom Okurut, Samuel Wangwe, Elly Manjale, Mr. Raphael Mwai, Audance Ndayizeye, Professor Semboja, Dennis Rweyemamu, Amos Majule, Mr Kweyamba, Professor Kishimba, Furaha Lugoe, Haji Semboja, Dr Shechambo, Cosmos Sokoni, Prof Yanda, Marc Kabandama, H. B. Lunogelo, Vivian Kazi, Irene Alenga, Stina Peteson y Mónica Hangi; participantes en el taller de Abidjan: Mohamadou Abdoul, Kasségné Adjonou, Stéphane Aka Anghui, Alban Alphonse Emmanuel Ahouse, Jean-Marie Akpoue, Koffi Attahi, Djerkbary Bambah, Toyidi Bello, Joseph Coulibaly, Konan Kouakou Noel Dahoua, Alhassane Coster Diaw, Anne Marcelle Douka, Jacques Easo, Siaka Fofana, Agnès Gnamon-Adiko, Joachim Hunlede, John Igue, Prosper Kedagni, Constant Koidou, Hugues Kouadio, Alexane Kouame, Kouassi Jean-Baptiste Kouma, Mibanan Hippolithe Kone, Jean Claude Koutou, Gabin Kponhassia, Owusu-Bonsu Kwame, Moussa Ladan, Youayou Marital Laguidahi, Konon Jules Lella, Edmond Manouan, Isaac F. Mensa-Bonsou, Yao Kouadio Antoine N'Gbala, Jérôme Aloko N'Guessan, N'Da N'Guessan Kouadio, Sidi Ould Cheikh Abdallahi, Guillaume Poiriel, Adama Sall, Kanon Seri, Adama Sissouma, Soumaïla Sogodogo, Fidel Yapi Amoncou, y François Yatta; organizadores de los talleres de Mumbai e Hyderabad: Infrastructure Development Finance Corporation

y Bombay Chamber of Commerce and Industry y el Administrative Staff College of India; participantes en el taller de Mumbai: Jairaj Phatak, Sanjay G. Ubale, Manu Kumar Srivastava, Sanjay Sethi, P. R. K. Murthy, Uma Adusumilli, Vidyardhar K. Phatak, G. S. Gill, Satyendra Sinha, C. S. Deshpande, Mukesh Mehta, Mridula Krishna, Arun Mokashi, Siddharth Roy, Veena Mishra, Rajan Divekar, Dilip Karmarkar, Dinkar Samant, Shishirkumar Rai, John Alexander, Ramakant Jha, Rahul Srivastava, Shyam H. Chainani, Gerson D'Cunha, Jockin Arputham, Abhay Pethe, Niranjan Rajadhyaksha, Sarosh Bana, Darryl D'Monte, Ashley D'Mello, Dilip D'Souza, Neha Batura, Sadashiv Rao, M. K. Sinha, A. K. T. Chari, Sonia Sethi, Ashish Chandak, Anupam Rastogi, Lavi D'Costa, Ritu Anand, Nasser Munjee, Manju Sood, C. B. Juvekar, y R. Ganesh; participantes en el taller de Hyderabad: Kamal Kumar, M. Govinda Rao, K. L. Krishna, B. G. Vergheese, Mahendra Dev, Subhashish Gangopadhyay, Narhari Rao, Sanjaya Baru, C. Rammanohar Reddy, Amitabh Kundu, Ravi Bhoothalingam, Amb. S. Narayanan, Ranjana Kumar, Alakh N. Sharma, Rameshwar Singh, A. K. Singh, Sri. B. C. Mohapatra, R. Radhakrishna, K. Krishnamurthy, Mahesh Mishra, Santosh Mahrotra, D. C. Sah, Surjit Singh, Prabhat P. Ghosh, G. C. Paul, Jang Pang, Yaduvendra Mathur, Shubas Chandra Garg, Umesh Sinha, Gautam Pingle, S. K. Rao, Mohammed A. Abid, Surender Reddy, Nirmalaya Bagchi y Anand Akundy; participantes en el taller de Moscú: Evgeny Yasin, Vladimir Mau, Vladimir Nazarov, Ilya Mazayev, Mikhail Dmitriev, Ksenia Yudaeva, Ekaterina Zhuravskaya, Evsei Gurvich, Evgennii Gavriilenkov, Galina Kurlyandskaya, Nadezhda Kosareva, Lidiya Ovcharova, Natalia Zubarevich, Vladimir Drebentsov, Eugenii Gontmacher, Aleksey Prazdnichnykh, Aleksander Morozov, Andrey Treyvish, Vitaly Shipov, Dmitry Aratsky, Tatyana Popova, Irina Makeeva, Oksana Sergienko, Oleg Zasov, Marina Vasilieva y Vladislava Nemova; organizadores del taller de Ankara: State Planning Organization, y participantes: Necla Akça, Didem Akman, Enver Aksoy, Ayhan Atli, Yavuz Cabbar, Abdullah Çelik, Ayda Eraydin, Oguz Isik, Serap Kayasu, Vural Kural, Cenk Oguzsoy, Elvan Ongun, Mevlüt Özen, Ibrahim Hakki Polat, Gül Polat, Faruk Sahin, Zekeriya Sarbak, Zafer Yavan, Hami Yildirim.

Jeff Lecksell, Siobhan Murria y Brian Blankespoor prepararon los mapas para este Informe. Recibimos, además, la valiosa asistencia de Gytis Kanchas, Polly Means, Nacer Mohamed Megherbi, Grace P. Sorensen, Catalina Tejada y Roula I. Yazigi. Merrell J. Tuck-Primdahl, Kavita Watsa y Prianka Nandy asistieron al equipo con consultas y difusión de medios.

A pesar de los esfuerzos para compilar una lista completa, podemos haber omitido en forma involuntaria a algunos colaboradores; el equipo pide disculpas por cualquier omisión y reitera su gratitud a todas las personas que contribuyeron al Informe.

Documentos de antecedentes para el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009

- Behar, Alberto. 2008. "Neighborhood Growth Effects: An Annual Panel Data Approach."
- Brulhart, Marius. 2008. "An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962-2006."
- Cali, Massimiliano. 2007. "Urbanisation, Inequality and Economic Growth: Evidence from Indian States."
- Clemens, Michael A., Claudio E. Montenegro y Lant Pritchett. 2008. "The Great Discrimination: Borders as a Labor Market Barrier."
- Coulibaly, Souleymane. 2008. "On the Complementarity of Regional and Global Trade."
- Hewings, Geoffrey, E. Feser, and K. Poole. 2007. "Spatial/Territorial Development Policies in the United States."
- Kilroy, Austin. 2007. "Intra-Urban Spatial Inequalities: Cities as 'Urban Regions.'"
- Kroehnert, Steffen, and Sebastian Vollmer. 2008. "Where Have All Young Women Gone?"
- Mayer, Thierry. 2008. "Market Potential and Development."
- Montenegro, Claudio E. y Maximilian L. Hirn. 2008. "A New Disaggregated Set of Labor Market Indicators using Standardized Household Surveys from Around the World."
- Nelson, Andrew. 2007. "Accessibility Model and Population Estimates."
- Nelson, B. y A. Behar. 2008. "Natural Resources, Growth and Spatially-Based Development: A View of the Literature."
- Roberts, Mark. 2008. "Congestion and spatially connective infrastructure: the case of London in the 19th and early 20th century."
- Roberts, Mark y Uwe Deichmann. 2008. "Regional Spillover Estimation."
- Uchida, Hirotugu y Andrew Nelson. 2008. "Agglomeration Index: Towards a New Measure of Urban Concentration."

Notas de antecedentes para el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2009

- Abreu, María. 2008. "Effectively Dealing with Slums."
- Alva, M. y A. Behar. 2008. "Factors That Contribute to (or Detract from) Successful Outcomes in African Regional Agreements."
- Andersson, Martin. 2007. "Spatial Disparities in Taiwan."
- Cali, Massimiliano. 2008. "Urban Agglomeration Policy in China."
- Chen, Yang. 2008. "China: A Case Study of 1D-2D-3D areas."
- Cornelson, Kirsten. 2008. "Egypt and South Africa: A Case Study of 1D-2D-3D areas."
- Crafts, Nicholas. 2007. "European Growth in the Age of Regional Economic Integration: Convergence Big Time?"
- Crafts, Nicholas. 2007. "Spatial Disparities in 19th Century British Industrialization"
- Hay, Simon I., Dave L. Smith y Robert W. Snow. 2008. "Is a Future for Human Malaria Inevitable?"
- Kilroy, Austin. 2008. "The Role of Cities in Postwar Economic Recovery."
- Klink, Melissa. 2008. "Nigeria and South Africa: A Case Study of 1D-2D-3D areas."
- Layke, Christian y Stephen Adam. 2008. "Spatial Allocation of Public Expenditures in Nigeria."
- Manners, P. y A. Behar. 2007. "Trade in Sub-Saharan Africa and Opportunities for Low Income Countries."
- Markussen, Thomas. 2008. "Policies for improved land use in developing countries."
- Naudé, Wim. 2007. "Density, Distance and Division Spotlight on Sub-Saharan Africa"
- Oh, Jinhwan. 2008. "Korea: A Case Study of 1D-2D-3D areas."
- Roberts, Mark. 2008. "Social and Spatial Equity."
- Satterthwaite, David. 2007. "Expanding the Supply and Reducing the Cost of Land for Housing in Urban Areas in Low- and Middle-Income Nations."
- Te Velde, Dirk Willem. 2007. "Regional Integration, Growth and Concentration."
- Treyvish, Andrey. 2008. "The Downfall of the Soviet Union: A Spatial Explanation."
- Vidler, Cam, 2008. "Turkey and Russia: A Case Study of 1D-2D-3D areas."

Notas

Panorama general

1. Clemens, Montenegro y Pritchett (2008), documento de antecedentes para este Informe.
2. Collier (2007).
3. En Zambia, una persona de un asentamiento con más de 5.000 habitantes se incluye en la población urbana; en la India, el umbral es de 20.000 habitantes. Para comparar la urbanización en diferentes países, en este Informe se propone por primera vez un indicador de la densidad de población, el “índice de aglomeración” (véase el Capítulo 1).
4. Véase Banco Mundial, 2007k.
5. Fujita (2007).
6. Mukherjee (2007).
7. Koh y Chang (2005).
8. De Blij (2005).
9. Khanna (2008).
10. Banco Mundial (2008e).
11. En todo este Informe, lo que muchas veces se conoce con el nombre de “desarrollo regional” o “desarrollo territorial” se denomina “desarrollo de zonas”. Estas políticas deben hacer frente a una desigualdad espacial todavía mayor, ya que su alcance se amplía para incluir también a los países.

Navegar por el informe

1. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1971.
2. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1971/kuznets-lecture.html.
3. Brown y otros, 2008.

GEM 1

1. Ver Engerman y Sokoloff (2000) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2002).
2. Para una discusión más detallada de la geografía económica de los EUA, ver Kim y Margo (2004).
3. Fogel (1979) sugiere que ninguna tecnología individual fue responsable de esta reducción de costos. Por ejemplo, él estima que el producto de EUA en 1890 habría sido sólo 4% menor de haberse transportado los bienes por agua en lugar de vías férreas.
4. McCallum (1995).

Capítulo 1

1. Farvacque-Vitkovic, Casalis y Eghoff (2007), p. 37.
2. Naciones Unidas/Wilbur Smith Associates (1980), p. 2.
3. Siegel (1997), p. 61.
4. NUTS proporciona una clasificación individual uniforme de unidades territoriales para producir estadísticas regionales para la Unión Europea. Los dos primeros niveles administrativos en la mayoría de los estados integrantes corresponden a NUTS 2 y NUTS 3. NUTS 1, una unidad mayor que representa las mayores regiones socioeconómicas, no corresponde a menudo a unidades administrativas existentes dentro de los estados integrantes.

5. Las cifras de este párrafo se derivan de datos sobre superficie terrestre total, proporción de superficie de tierra dedicada a uso agrícola, empleo total, proporción de empleo en agricultura, PIB y proporción de valor agregado bruto (VAB) generado en agricultura (Eurostat 2005; Office of National Statistics de Bélgica, 2006). Las cifras de empleo son de 2003, las de población de 2002 y las de PIB de 2005. Todas las cifras de PIB se citan utilizando tasas de cambio de paridad de poder de compra (PPC).

6. Las cifras de población son para el año 2007 (www.citypopulation.de/world.htm).

7. La tendencia de la(s) primera(s) o más grande(s) ciudad(es) de un país de superar la población de las siguientes en la jerarquía de lugares se refleja en la tendencia de la regla de clasificación por tamaño de desglosar desde el límite superior de la distribución por tamaño de las ciudades.

8. Estas definiciones de la regla de clasificación por rango y la ley de Zipf son aproximadas. Para definiciones más precisas, ver Gabaix e Ioannides (2004).

9. Eeckhout (2004).

10. Martin (2005). Aun en el Reino Unido, que tiene un sector financiero muy concentrado espacial e institucionalmente, grandes ciudades, como Birmingham, Manchester, Leeds y Edimburgo tienen concentraciones bastante grandes de empresas de capital de riesgo, aunque las bolsas de valores regionales se abolieron hacia principios de los años setenta.

11. Kim y Margo (2004).

12. Office of the Deputy Prime Minister (2003).

13. Thang, Anh y Tacoli (2005).

14. Tiffen (2003).

15. Glaeser y Kahn (2001), p. 21.

16. Baker y otros (2005), p. 15.

17. Peng, Zhu y Song (2008), p. 7.

18. Glaeser y Kahn (2001).

19. Estimados del producto bruto de las mayores ciudades del mundo publicados en www.citymayors.com; Price Waterhouse Cooper (2007).

20. Esto es igual al exceso de GVA medido con base en el lugar de trabajo sobre el GVA medido con base en la residencia para Londres. El cálculo se basa en datos de la Office of National Statistics (2006).

21. Las cifras de corrientes de ingresos asociados con estos trabajadores provienen del U.S. Bureau of Economic Analysis.

22. Cita tomada del glosario de los *World Urbanization Prospects*: sitio *web* de base de datos de población, revisión de 2007 (<http://esa.un.org/unup/>).

23. Aun con análisis de series de tiempo, debe tenerse algún cuidado con la base de datos de los *World Urbanization Prospects*. Para algunos países la definición oficial de una zona urbana ha cambiado con el tiempo. Por ejemplo, en China, la proporción urbana en 1999 pudo haber sido 24%, 31% o 73% dependiendo de la definición oficial utilizada de población urbana (Satterthwaite, 2007).

24. Glaeser, Kolko y Saiz (2001).
25. Estadísticas tomadas de un informe de Price Waterhouse Cooper (2007).
26. Los estimados de proporciones de consumo urbano se basan en encuestas de hogares disponibles para diferentes años y los de PIB per cápita se refieren a dólares de EUA de 2000 para los años respectivos (el conjunto de datos se describe con detalle en Montenegro y Hirn, 2008).
27. Maddison (2008b).
28. Kim y Margo (2004).
29. Este es el llamado efecto del mercado local de la nueva geografía económica, que también se trata en el capítulo 4. La concentración de actividad económica en las zonas urbanas conlleva también efectos de mejoramiento en la productividad, tratados también en el capítulo 4.
30. Esta tendencia de la urbanización a producir una divergencia en los indicadores de bienestar básico a favor de las zonas urbanas distingue a los países en desarrollo actuales de los que se industrializaron en el siglo XIX y principios del XX, que se tratan más adelante.
31. Basado en datos de 2003 de Maddison (2008).
32. European Commission (2001).
33. Miles (2007).
34. En dólares internacionales constantes de 1990 utilizando datos de Maddison (2008b).
35. Se define una zona como predominantemente urbana (rural) si más del 50% de su población vive en zonas urbanas (rurales). También se clasifica una zona como predominantemente urbana si su proporción de población urbana está entre 15% y 50% y tiene un centro urbano de más de 500.000 habitantes (un millón para Japón) que represente más del 25% de la población de la zona.
36. Es necesario tener algún cuidado en este caso. El aumento en la diferencia del salario urbano en los Estados Unidos en este período pudo haber tenido menos que ver con una mejor vida en las ciudades que con los efectos de grandes bajas en los precios relativos de los bienes básicos agrícolas (Barro y Sala-I-Martin, 2004, p. 470).
37. Estos estimados de consumo urbano y proporción urbana de la población se basan en encuestas de hogares de los países de diferentes años, dependiendo de la disponibilidad.
38. Según se ilustra más adelante para el caso de China, sin embargo, no sucede así en todos los países en desarrollo. Aunque hay una relación negativa en las provincias chinas entre la proporción urbana y la razón de ingreso urbano a rural, esta relación se ha desplazado hacia arriba desde finales de los años noventa.
39. El "acceso a servicio de agua potable" se define como cualquier acceso a fuentes mejoradas de agua. Estas fuentes varían según el contexto local, pero incluyen pozos, grifos comunales, tubería de agua y camiones vendedores de agua. En forma semejante, el "saneamiento" se refiere a una variedad de ítems calificados, como letrinas y retretes.
40. Los países incluidos en la muestra son Bangladesh, Benín, Bolivia, Burkina Faso, Camerún, Chad, Colombia, República Dominicana, Egipto, Ghana, Guatemala, Haití, Indonesia, Kazajstán, Kenia, Malawi, Malí, Marruecos, Mozambique, Namibia, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Perú, Filipinas, Tanzania, Turquía, Uganda, Vietnam, Zambia y Zimbabwe.
41. Gwatkin y otros (2007).
42. Satterthwaite y otros (2007).
43. *The Economist* (2007a).
44. Satterthwaite y otros (2007).
45. Satterthwaite y otros (2007).
46. El dato de la población de Delhi proviene de Naciones Unidas (2006).
47. Smith (1989).
48. Crafts (2008).
49. Williamson (1982).
50. *The Economist* (2007a).
51. Satterthwaite y otros (2007).
52. Esta cifra, junto con las demás cifras históricas de proporción urbana citadas en esta sección, se basan en la definición de zona urbana como una ciudad con más de 5.000 habitantes y se han tomado de Bairoch y Goertz (1986). Todas las cifras sobre proporción urbana y población para países en desarrollo contemporáneos en esta sección se han tomado, o calculado utilizando datos, de Naciones Unidas (2006c). Como se anotó antes, utilizar esta base de datos para comparar *cambios* en la proporción urbana entre los países no es tan problemático como utilizarla para comparar *niveles* de proporción urbana entre los países.
53. Esta muestra consta de Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Italia, los Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza y el Reino Unido. Su composición se determinó por la disponibilidad de datos históricos de Bairoch y Goertz (1986).
54. El gráfico 1.13 ilustra varios países que, según Naciones Unidas (2006) experimentaron cambio positivo en la proporción urbana entre 1985 y 2005. Unos pocos países con población mayor de un millón experimentó "urbanización negativa" en este período (por ejemplo, Armenia, Estonia, Georgia, Kirguistán, Letonia, Moldavia, Tayikistán y Uzbekistán). Aunque las definiciones de zona urbana no han cambiado para estos países, el patrón de proporción urbana declinante puede, en estos casos, relacionarse con la disolución de la Unión Soviética. Dos países adicionales (la República Checa y la República Eslovaca) formaron parte de la antigua Checoslovaquia y la disolución de este país, junto con la transición desde una economía planeada, pueden así mismo haber afectado su proporción urbana. Para los seis países restantes (Irak, Mauricio, Papúa Nueva Guinea, Sri Lanka, Emiratos Árabes Unidos y Zambia) varios tienen definiciones no convencionales o variables de lo que es una zona urbana. Por ejemplo, la definición de Papúa Nueva Guinea de una zona urbana es un centro con 500 habitantes o más, un umbral inusualmente pequeño, en tanto que la población urbana de los Emiratos Árabes Unidos se mide como la población de nueve ciudades.
55. Satterthwaite (2007).
56. Naciones Unidas (2006c).
57. Esta conclusión se basa en estimados históricos del crecimiento de la población urbana de EUA derivados combinando datos históricos sobre proporción urbana de Bairoch y Goertz (1986) con datos históricos sobre tamaño de población de países de Maddison (2008b).
58. Gwatkin y otros (2007).
59. Gwatkin y otros (2007).
60. Woods (2000).
61. Williams y Galley (1995).
62. Orwell (1937).
63. Crafts (2008).
64. Williamson (1990).

65. Stockel (2002).
66. Kim y Margo (2004).

Capítulo 2

1. Armstrong y Taylor (2000); *ver*, en particular, el capítulo 8.
2. Baumier (1998).
3. Krugman (1991a), pp. 11-13.
4. *Ver*, por ejemplo, Barro y Sala-I-Martin (2004).
5. OCDE (2007), p. 14.
6. Blanchard y Katz (1992).
7. OCDE (2006), p. 13.
8. Sitio *web* de La Oficina Nacional de Estadísticas de Francia (www.insee.fr/fr/default.asp).
9. Länder National Accounts Working Group (<http://www.statistik-portal.de>).
10. Este patrón es familiar para los especialistas en desarrollo como la “curva de Kuznets”, en honor del economista ganador del premio Nobel Simon Kuznets. Aunque la curva de Kuznets describe una relación entre el desarrollo económico de un país y su desigualdad interpersonal de ingresos, la hipótesis de Kuznets remitida para explicar esta relación corresponde a la subyacente entre desigualdad espacial y desarrollo documentada en este capítulo.
11. Poncet (2006).
12. Buys, Deichmann y Wheeler (2006).
13. Poncet (2005).
14. Poncet (2006).
15. Tobler (1970).
16. Angeriz, McCombie y Roberts (2008).
17. Lipsey y Nakamura (2006).
18. Henderson, Kuncoro y Nasution (1996).
19. Deichman y otros, de próxima publicación.
20. Henderson, Shalizi y Venables (2001).
21. U.S. Bureau Census, varios años.
22. Aghion y Williamson (1998), pp. 144-51.
23. Taylor y Williamson (2006).
24. Angeriz, McCombie y Roberts (2008).
25. Fingleton (2003).
26. Deichmann y otros (2005).
27. Hering y Poncet (2006).
28. Da Mata y otros (2007).
29. Paillacar (2007).
30. Head y Mayer (2006).
31. Collier (2007).
32. Estimados generados de la Geographically Based Economic Database de Nordhaus (<http://gecon.yale.edu>), compilados de información recopilada en 1990.
33. Los datos de series de tiempo sobre concentración espacial se ensamblaron para 10 países; sin embargo, algunos con sólo dos observaciones. Los países de la muestra son Canadá (1890-2006), España (1850-2000), Francia (1801-1999), Países Bajos (1850-2006), Japón (1900-2000), Estados Unidos (1960-2000), Brasil (1960-2004), Chile (1975-2004), Tailandia (1975-2004), Indonesia (1989-2005) y Filipinas (1980-2005). Salvo Francia, España y Países Bajos, para los que se utiliza la población, se mide la masa económica basada en el PIB. Los datos provienen de varias fuentes, pero como se explica adelante, esta combinación de fuentes de información no constituye un problema significativo pues la medida de concentración –una razón– es robusta para varios indicadores.

34. En lo que sigue, la medida de concentración se define según el siguiente método. Primero, estimamos la proporción hipotética de una zona del PIB nacional bajo el supuesto de que este PIB presenta una distribución espacial uniforme. Segundo, identificamos la zona con mayor proporción real del PIB nacional. Tercero, dividimos la proporción real del PIB de esta zona avanzada entre su proporción hipotética (con distribución espacial uniforme) para obtener nuestra medida de concentración espacial. Por ejemplo, si la zona avanzada tiene proporción real de 10% y una hipotética de 2%, entonces la medida de concentración es igual a 5.

35. La medida de concentración en esta sección se centra sólo en el nivel de concentración (densidad) en la zona avanzada de cada país. No suministra información para la distribución espacial de densidad en las zonas restantes.

36. Las cifras del PIB per cápita se tomaron de Maddison (2008b).

37. Krugman (1991a), pp. 11-13.

38. Ingram y Whitehead (2008).

39. La fuente de información es un conjunto de más de 120 encuestas de hogares de 75 países, algunos países con dos años de observaciones. Para cada país y año, estimamos el consumo de los hogares para hogares individuales. En algunos países sólo están disponibles los ingresos de los hogares. Luego, agregamos el consumo de los hogares al consumo total de hogares para cada región del censo del país. La medida de concentración para un país se reemplaza con la proporción regional más alta de consumo total de hogares.

40. La fuente de información es *Geographically Based Economic Database*, de William Nordhaus (<http://gecon.yale.edu/>), de Yale University, la cual es una base de datos de población, producto bruto y zonas terrestres de zonas subnacionales para más de 90 países.

41. Al hacer comparaciones entre países, el uso de celdas de malla estandarizadas ayuda a evitar la falacia de nivel cruzado (*cross-level*) en la que el número de particiones puede afectar la varianza de la medida. Como con el procedimiento para estimar el coeficiente espacial de Gini, clasificamos las celdas de malla terrestre en orden descendente de acuerdo con su densidad de PIB y trazamos el área acumulada de tierra en el eje horizontal contra el producto bruto acumulado en el vertical. Luego se ajusta una función polinomial a los datos para predecir la proporción de PIB dentro del 5% más denso de la superficie terrestre del país.

42. Los coeficientes espaciales de Gini consideran la distribución de densidad a través de *toda* la superficie terrestre de un país. El coeficiente es igual a cero si la densidad económica se distribuye parejamente en el espacio, y es igual a uno si toda la producción tiene lugar en dentro de una sola celda de malla terrestre. Los coeficientes espaciales de Gini de densidad del PIB se computan en tres pasos. Primero, se clasifican las celdas de malla en orden descendente según la densidad de masa económica (PIB por kilómetro cuadrado). Segundo, se derivan las proporciones acumuladas de superficie terrestre y una serie correspondiente de proporciones acumuladas de PIB, por celdas de malla. Tercero, se trazan estas dos medidas una contra otra para producir una curva de Lorenz y se calcula el coeficiente espacial de Gini como la razón del área entre la línea de distribución uniforme y la curva de Lorenz al área bajo la línea de distribución uniforme.

43. Krugman (1993).

44. Basado en dólares internacionales constantes de 1990 Geary-Khemis, en Maddison (2008b).

45. El coeficiente de variación aumentó de 0,107 a 0,148 (Crafts, 2005).

46. Comparación basada en cifras de PIB per cápita de Maddison (2008b).

47. Roberts (2004).

48. Barro y Sala-I-Martin (1992).

49. Green (1969).

50. Definimos la medida de bienestar como el producto bruto per cápita de la celda y la desigualdad espacial como la razón del mayor al menor producto bruto per cápita de la celda. Otras medidas de desigualdad espacial –como la diferencia entre el 90º percentil y el 10º percentil y la del promedio de las 10 primeras celdas y el promedio de las 10 últimas– y coeficientes de variación muestran patrones estilizados similares.

51. Para cada país y año, estimamos una regresión tipo Mincerian con el consumo per cápita de hogares como la variable dependiente, un conjunto de variables ficticias de ubicación como variables independientes y características estándar observables de hogares (como tamaño del hogar, educación del jefe del hogar, género, edad y estado civil) como variables de control. Las variables de ubicación son regiones generales de censos. La diferencia entre los coeficientes máximo y mínimo sobre las variables ficticias de ubicación es nuestra medida de desigualdad en el consumo entre las zonas avanzadas y retrasadas, sólo a causa de la ubicación.

52. Estimamos la relación entre desigualdad espacial y PIB per cápita agrupando los estimados de desigualdad de cada encuesta de hogares en un análisis de regresión que también controla el número de regiones de censo dentro de cada país y su superficie terrestre. Se encontró que la relación inversa entre las desigualdades espaciales en consumo y el nivel de desarrollo es robusta para varias especificaciones del modelo (con el uso de distintos conjuntos de variables de control).

53. Estimados en dólares de EUA de 2000 para los años de la encuesta de hogares durante el decenio de 2000.

54. Yemtsov (2005).

55. Kanbur y Zhang (2005); Milanovic (2005).

56. Demurger y otros (2002).

57. Banco Mundial (2007).

58. Georgia fue el único país de la región que no gozó de una reducción en la pobreza absoluta en el período. Douthat, Poe y Cutler (2006), p. 52 y Banco Mundial (2005e).

59. Ferrerira (2000).

60. Cifras de PIB per cápita tomadas de Maddison (2008b).

61. Naudé y Krugell (2006).

62. Cárdenas y Pontón (1995).

63. Hill, Resosudarmo y Vidyattama (2007).

64. Wisaweisuan, de próxima publicación.

65. Son, de próxima publicación.

66. Basado en Naciones Unidas (1997) y Naciones Unidas (2005).

67. García-Verdu (2005) y Fuentes y Montes (2004).

68. Public Administration Research and Consultation Centre (PARC) (2004).

69. Government of India Planning Commission (2002b).

70. Sri Lanka National Council for Economic Development y UNDP (2005).

71. Gobierno de Sri Lanka (2008).

72. Kenya Ministry of Planning and Nacional Development y UNDP (2005).

73. Smith (1979), p. 122.

74. Venables (2006).

75. Chang (2005).

76. Hanson (1998b).

77. Demurger y otros (2002).

78. He, de próxima publicación.

79. Venables (2006).

80. Crafts (2005), cuadro 4, p. 59.

81. Cálculos para 2005 basados en datos de la *China Statistical Yearbook* (2006), <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjs/2006/indexeh.htm>.

82. Las cifras de PIB per cápita para Shanghai y Guizhou se calcularon para 2005 multiplicando los estimados para el desempeño provincial relativo por el estimado de Maddison del PIB per cápita nacional. Cifras en dólares internacionales de 1990. Las comparaciones con Gran Bretaña se basan así mismo en datos de Maddison (2008b).

Capítulo 3

1. Cifras basadas en Maddison (2006). Entre 1820 y 1998, el PIB aumentó de US\$694.400 millones a US\$33.725,9 billones en dólares internacionales de 1990. La población durante ese tiempo creció de 1.040 millones a 5.300 millones, un aumento de cinco veces, alrededor de 1% por año.

2. Estimados basados en la base de datos del proyecto G-Econ ensamblada en Yale University (ver Nordhaus, 2006). La base de datos proporciona estimados para 1990 de PIB, población y superficie terrestre de celdas regulares de malla de unos 100 por 100 kilómetros en el ecuador. Probablemente estas cifras subestiman la concentración real.

3. Ohmae (1990).

4. Las cifras incluyen fronteras terrestres entre naciones estado solamente. Así, las fronteras entre colonias del siglo XIX o principios del XX no están consideradas.

5. Blake (2005).

6. La medida resume cuatro indicadores que representan restricciones al flujo de bienes, capital, gente e ideas: 1) aranceles promedio (datos del Banco Mundial), 2) apertura al capital (Chinn e Ito, 2006), 3) proporción de países con exigencia de visa para visitar ese país (Neumayer, 2006) y 4) un índice de libertad de prensa que incluye información tal como filtros entre redes (Reporters without Borders, 2007). Más adelante en el capítulo se discuten estas medidas con mayor detalle. Todos los indicadores se normalizaron y reescalaron de fronteras más abiertas a más cerradas y se resumieron. Un índice basado en tamaños de rangos proporciona resultados similares. Los datos se refieren usualmente a 2005 o 2006, pero en algunos casos se refieren a 2004. Para unos pocos países para los cuales sólo se tuvieron disponibles tres de los cuatro indicadores, se reemplazaron los valores faltantes con el promedio general. Entre los principales países afectados por esto están: Afganistán, Cuba, República Democrática del Congo, Serbia y Montenegro, Tayikistán y Yemen. El índice tienen en cuenta muchas pero no todas las barreras y divisiones. Por ejemplo, las leyes y regulaciones incompatibles pueden causar impacto en el bienestar de un país.

7. Existen varios índices de globalización que tienen en cuenta aspectos similares de barreras internacionales. Uno de ellos es el Índice KOF de Globalización (KOF Index of Globalization, globalization.kof.ethz.ch). Sin embargo, estos índices usualmente combinan regulaciones de países como niveles arancelarios con variables

de resultados como la proporción de las exportaciones en el PIB. Para el análisis ilustrativo de este capítulo, nos interesa estrictamente cómo los países mismos manejan la interacción económica.

8. Ver McCallum (1995) y Helliwell (2002).
9. Anderson y Van Wincoop (2003), (2004).
10. Bhagwati y Srinivasan (2002), Alcalá y Ciccone (2004).
11. Rodríguez y Rodrik (2000), Slaughter (2001).
12. Banco Mundial (2007j).
13. Kee, Nicita y Olarreaga (2006) desarrollaron medidas de restricciones al comercio que incluyen algunos de estos aspectos. Este subconjunto, disponible para un conjunto más pequeño de países, presenta una alta correlación con el índice arancelario promedio.
14. Ver Chinn e Ito (2006). El índice Chinn-Ito de apertura de capital se deriva del *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (Areaer) del FMI. Es el primer componente de principio de cuatro variables binarias informadas: existencia de tasas de cambio múltiples, restricciones en cuenta corriente, transacciones de cuenta de capital y requerimiento de entrega de ingresos de exportación. Ver Chinn e Ito (2006). Se modificó la escala de los valores del índice original entre 0 (las restricciones más bajas en todos los países) y 100 (las más altas). Los promedios regionales son simples.
15. McKenzie (2001), Kose, Prasad, Rogoff y Wei (2006); Chinn e Ito (2006), Henry (2007).
16. Quinn y Toyoda (2006).
17. Bekaerta, Harvey y Lundblad (2005).
18. Kose, Prasad, Rogoff y Wei (2006).
19. Pritchett (2006).
20. Es difícil cuantificar estos beneficios, pero en un estudio reciente se estima que un incremento de un 3% en la fuerza laboral de los países industriales podría proporcionar unos US\$356.000 millones (Banco Mundial, 2005).
21. Pritchett (2006).
22. Neumayer (2006).
23. McKenzie (2007).
24. Linden, Kraemer y Dedrick (2007). Otro ejemplo de la importancia de las actividades intensivas en conocimiento lo proporciona Oppenheimer (2008): de cada taza de café de cosecha latinoamericana que compran los consumidores estadounidenses, los cultivadores de la región reciben sólo el 3% del precio. El resto financia ingeniería genética, procesamiento, nombres de marcas, mercadeo y otras actividades basadas en el conocimiento, todas las cuales en su mayoría están basadas fuera de la región.
25. Criscuolo, Haskel y Slaughter (2004).
26. Brunettia y Weder (2003), Keefer y Khemani (2005).
27. Datos disponibles en línea en www.rsf.org.
28. Gallup, Sachs y Mellinger (1999).
29. Ver Collier (2007).
30. Alesina y Spolaore (2003), p. 81.
31. Winters y Martins (2004).
32. Bertram (2004), Banco Mundial (2006a).
33. Alesina, Devleeschauwer, Easterly, Kurlat y Wacziarg (2003).
34. Collier (2007).
35. Spolaore y Wacziarg (2005).
36. Simmons (2006).
37. Blake (2005).
38. Collier (2003), (2007). Miguel, Satyanath y Sergenti (2004) muestran que el impacto puede causarse también en dirección opuesta. Basados en datos para países africanos de 1981 a 1999 y

utilizando datos de lluvias para corregir la endogeneidad potencial, estimaron que una conmoción negativa de crecimiento de un 5% aumenta la probabilidad de conflicto en un 50% en el año siguiente.

39. Las fuentes de datos aparecen en el pie de página 2. Estos datos por celdas de malla pueden todavía subestimar la concentración pues los estimados se basan en datos de 1990 y las zonas de alta concentración probablemente han crecido con mayor rapidez que las de baja concentración.
40. Maddison (2006).
41. Bairoch (1982).
42. Tilly (1990).
43. Maddison (2006).
44. Ver recuadro 0.2 para definiciones de las regiones del IDM.
45. Disdier y Head (2008).
46. Leamer (2007) destaca este punto.
47. Bourguignon y Morrison (1998); Banco Mundial (2007a).
48. Morrison y Murin (2005).
49. Maddison (2006).
50. Bourguignon y Morrison (2002).
51. Collier (2007).
52. Cutler, Deaton y Lleras-Muney (2006) discuten los impulsores de la caída en las tasas de mortalidad que llevó a estos aumentos en la longevidad.
53. Morrison y Murin (2005).
54. Las cifras sobre desigualdad pueden subestimar las verdaderas desigualdades en los resultados de capital humano. Los “años de escolaridad” se relacionan sólo con la educación primaria y secundaria y por tanto tienen un valor máximo inherente. Muchos países en desarrollo han logrado esencialmente un máximo natural hace algún tiempo, pero han hecho progreso adicional en la calidad de la educación y en la expansión de la educación terciaria. Los países en desarrollo han avanzado mucho en educación primaria y secundaria, pero menos en otras dimensiones de capital humano.
55. Cohen y Soto (2007).
56. Estas cifras pueden sobrestimar algo las mejoras, porque no hay datos disponibles para varios países que probablemente estén entre los de peor desempeño.
57. Baumol (1986), De Long (1988), Barro y Sala-I-Martin (1992), Quah (1996).
58. Maddison (2006). Los datos anteriores a 1990 para Europa oriental son probablemente algo menos confiables.
59. Lederman, Maloney y Servén (2005).
60. Pallage y Robe (2003).
61. Nordhaus (2006).
62. Snow, Craig, Deichmann y Marsh (1999).
63. Caselli (2005).
64. Easterly y Levine (2001).
65. Baldwin, Martin y Ottaviano (2001).
66. Puga y Venables (1999); Shatz y Venables (2005).
67. Levinson (2006).
68. Economic Intelligence Unit (2007).
69. Wolf (2004). Sin embargo, otros, como Bordo, Eichengreen e Irwin (1999), opinan que los mercados de comercio y capital están más integrados hoy.
70. Leamer (2007).
71. Por ejemplo, de acuerdo con datos de UN Comtrade para 2004 y utilizando cifras informadas por China, Japón tiene un superávit comercial en manufacturas de US\$21.000 millones con China, la República de Corea de US\$34.000 millones, Tailandia de

US\$6.000 millones, Filipinas de US\$5.000 millones e Indonesia de US\$1.000 millones.

72. *New York Times*, 22 de febrero, 1999.

GEM 2

1. Baldwin y Wyplosz (2006), Crafts y Toniolo (1996).
2. Baldwin (2008).
3. Baldwin (1995).

Capítulo 4

1. Smith (1976), p. 21.
2. Ver Glaeser, Koldo y Saiz (2001); Sinai y Waldfoegel (2004).
3. La discusión de las economías de aglomeración se remonta a la consideración de Smith de la especialización y la división del trabajo (Smith, 1976); los efectos de la información, los procesos de búsqueda y concordancia, y los insumos compartidos de Marshall (Marshall, 1890) y, más recientemente, los vínculos de la oferta interindustrial (Chinitz, 1961), el aprender haciendo (Arrow, 1962) y la fertilidad del intercambio de ideas e innovación (Jacobs, 1970).
4. McCann (2001), p. 56.
5. Ver, por ejemplo, Henderson (1986); Henderson, Kuncoro y Turner (1995), Nakamura (1995), Hammond y Von Hagen (1994), Sveikauskas, Gowdy y Funk (1988), Greytak y Blackley (1985), Glaeser y otros (1992) y Bernstein y Nadiri (1988).
6. Prateen (1988).
7. Junius (1997).
8. De 27 coeficientes de escala estimados, 23 muestran rendimientos crecientes a escala, la mayoría sobre el 4%, robustos en varias especificaciones de la función de producción (Griliches y Ringstad 1971 y Ringstad 1978).
9. Baldwin y Gorecki (1986).
10. Owen (1983) para Europa y Scherer (1980) y Hall (1988, 1990) para Estados Unidos.
11. Se encuentran rendimientos constantes a escala a nivel de industrias en el rango de 1,30 para muchas industrias manufactureras de EUA (ver Paul y Siegel 1999) y datos chilenos a nivel de plantas para ocho industrias presentan una elasticidad comparable de escala entre 1,20 y 1,44 (Levinsohn y Petrin, 1999).
12. Antweiler y Trefler (2002) para 71 países en el período 1972-92.
13. El estimado de elasticidad de escala promedio de 1.051 está dentro de los límites de los estimados en los Estados Unidos (Basu y Fernald, 1997) y en Canadá (Fuss y Gupta 1981).
14. Ver Roeger (1995) para los Estados Unidos y Martins, Scarpetta y Pilat (1996) para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
15. Junius (1997).
16. Roeger (1995).
17. Hughes y Mester (1998) detectan que, cuando aumenta la escala, los bancos economizan en recursos para manejo de riesgos, preservan capital y señalan fuerza institucional. Calem (1994), y Hughes y otros (1999) sugieren que la expansión geográfica de agencias bancarias produce ganancias de eficiencia de escala por una menor volatilidad de los depósitos, mayores rendimientos esperados y riesgo más diversificado. Existe también evidencia de rendimientos crecientes a escala en actividades de procesamiento de datos (por ejemplo, Hancock, Humphrey y Wilcox, 1999, para sistemas de pago).

18. Bossone y Lee (2004), utilizando una muestra 875 bancos comerciales extraída de la base de datos FitchLBCA's Bank Scope.

19. En honor de tres economistas: Alfred Marshall, Kenneth Arrow y Paul Romer (Glaeser y otros 1992).

20. Hanson (1996).

21. Ver www.referenceforbusiness.com/industries/Textile-Mill/Women-s-Full-Length-Knee.html.

22. Donsky (1990).

23. Sitio *web* del U.S. Bureau of Census.

24. Henderson (1986), basado en datos de perfiles para Estados Unidos y Brasil.

25. Jacobs (1970).

26. Henderson, Kuncoro y Turner (1995). Henderson (1997a) encontró que los mayores efectos en la productividad del empleo en la propia industria se retrasan de dos a cinco años, pues toma tiempo aprender de los vecinos. Jaffe, Trajtenberg y Henderson (1993) corroboran la lenta difusión en el espacio de información específico de ubicación e industria.

27. Carlton (1983); Wheeler y Mody (1992); Carlino (1979); y Hay (1979) hallaron que la concentración de la actividad industrial es favorable para influir en las decisiones sobre inversión y ubicación de las empresas estadounidenses.

28. Banco Mundial (2006c).

29. Burchfield y otros, 2006.

30. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (ipeadata.gov.br).

31. Datos del Banco Mundial (2007j).

32. Devereux, Griffith y Simpson (2004) para el Reino Unido; Ellison y Glaeser (1997) para Estados Unidos; y Maurel y Sédillot (1999) para Francia.

33. Rosenthal y Strange (2004).

34. Kim (1995).

35. Duranton y Overman (2002).

36. Henderson, Shalizi y Venables (2001).

37. Henderson, Shalizi y Venables (2001).

38. Henderson, Lee y Lee (2001).

39. Krugman (1991b) anota que "los ejemplos más espectaculares de ubicación en el mundo actual están, de hecho, basados en los servicios y no en las manufacturas ... y la tecnología ... promoverá más la ubicación de los servicios" (p. 66).

40. En 2004, el resto del empleo no agrícola se encaminó a transporte y comercio (22%) y silvicultura, servicios públicos y construcción (7%) (Koldo, 2007).

41. Audrestsch y Feldman (1996).

42. Feldman (1994) documenta que, en los Estados Unidos, los servicios, como actividades innovadoras o intensivas en conocimiento, están mucho más densamente compactados que la manufactura. Audrestsch y Feldman (1996), utilizando un recuento de nuevas introducciones de productos de la Small Business Administration en 1982, hallaron que las industrias orientadas al conocimiento tienen la actividad innovadora más concentrada espacialmente. Dekle y Eaton (1999) proporcionan evidencia de que las economías externas del agrupamiento son aun más fuertes para los negocios de servicios que para las actividades de manufactura. Feldman y Audrestsch (1999) hallaron que los sectores en los que la I&D, investigación universitaria y la mano de obra calificada son insumos importantes, tienden a estar más espacialmente concentrados.

43. Kolko (2007).

44. Fafchamps y Desmet (2000).

45. Desmet y Fafchamps (2006).

46. En el extremo superior de la distribución, sin embargo, es válido lo opuesto, perdiendo las grandes ciudades puestos de trabajo a favor de las zonas urbanas de tamaño mediano (Carlino y Chatterjee 2001; Desmet y Fafchamps, 2003).

47. Koldo (1998).

48. Martin, R. (2005).

49. *Ver*, por ejemplo, Colmes y Stevens (2002).

50. Head, Reis y Swenson (1995) y Smith, Jr. y Florida (1994) encuentran fuertes preferencias de los ensambladores japoneses de automotores de ubicarse de cerca entre sí para aprovechar los vínculos hacia atrás y hacia adelante. Hammond y Von Hagen (1994), examinando el empleo en cuatro ciudades de EUA y tres industrias de dos dígitos, encontraron que las tendencias de mano de obra compartida son más fuertes en mercados en expansión mientras los activos compartidos son más importantes en los mercados maduros. Holmes (1999) ofrece la evidencia más directa y apremiante de insumos compartidos como fuente de economías de aglomeración: la industria de medias largas de nylon se concentra en Carolina del Norte con el 62% del empleo nacional, e intensidad de insumos adquiridos de 53%, comparada con el 40% nacional. Este patrón se encuentra también en otras industrias concentradas. Holmes (1999) examina la industria de textiles encontrando evidencia que apoya los insumos compartidos. En particular, encontró una relación positiva entre el tamaño de esa industria en una ubicación y la presencia de proveedores de insumos especializados para esa industria.

51. Costa y Kahn (2000).

52. *Ver* Bikhchandani, Hirshleifer y Welch (1998) y Sobel (2000) sobre indagaciones en la literatura sobre aprendizaje social.

53. Marshall (1890) hizo énfasis en cómo favorecen las ciudades la difusión de innovaciones e ideas mientras Jacobs (1970) destaca cómo el entorno que ofrecen las ciudades mejora las perspectivas de generar nuevas ideas. Lucas Jr. (1988) sugiere también que el aprendizaje abarca, no sólo la tecnología de avanzada, sino el conocimiento mundano incremental (saber cómo, saber quién, etc.) a través de comunicaciones intencionales y no intencionales y las ciudades constituyen el mejor lugar para la transmisión del conocimiento.

54. Marshall (1890).

55. Jaffe, Trajtenberg y Henderson (1993). Jaffe (1986) encontró evidencia de los efectos de la investigación y desarrollo (I&D) local en 432 empresas de EUA donde el número de patentes por dólar de I&D es mayor para empresas ubicadas en zonas con un promedio de gastos en I&D por encima del promedio.

56. Rauch (1993) muestra que los salarios son mayores donde los niveles educativos son altos porque los trabajadores serán más productivos y los empleadores estarán dispuestos a pagar altos salarios al competir por ellos. Moretti (2004a) encontró un efecto positivo de los graduados universitarios en los salarios de una ciudad. Charlot y Duranton (2004) utilizaron datos de encuestas para mostrar que la comunicación en el lugar de trabajo es más extensa en las zonas urbanas y que esta comunicación aumenta los salarios.

57. Esto se conoce en la literatura como los efectos del mercado local.

58. Holmes y Stevens (2002) observan la relación entre el tamaño de la empresa y la ciudad en las distintas industrias de Estados Unidos e interpretan sus hallazgos como evidencia de mayor productividad asociada con la concentración que permite a las plantas hacerse más grandes.

59. Holmes (1999) y Henderson (2005a).

60. Davis y Weinstein (1999), examinando la producción en las distintas prefecturas japonesas, hallaron que la producción de una industria se concentra donde la demanda por el producto de esa industria es relativamente alto. Wheat (1986) y Glaeser y otros (1992) hallaron evidencia de que el empleo en la manufactura aumenta más rápidamente en las zonas subnacionales con crecimiento de población más rápido. Justman (1994) encontró fuertes movimientos conjuntos de oferta y demanda local para industrias manufactureras en ciudades de EUA.

61. *Ver*, por ejemplo, Shefer (1973); Mera (1973); Segal (1976); Kawashima (1975); Sveikauskas (1975); Moomaw (1981) y Moomaw (1983); Bartlesman, Caballero y Lyons (1994).

62. Henderson, Shalizi y Venables (2001).

63. Como observan Glaeser y otros (1992) “los acontecimientos intelectuales deben cruzar corredores y calles con mayor facilidad que océanos y continentes” (p. 1.127).

64. Feldman y Audretsch (1999).

65. Angeriz, McCombie y Roberts (2008).

66. Sobre este punto *ver* Feldman y Audretsch (1999), pp. 409-29.

67. Sobre este punto *ver* Venables (2006), pp. 61-85.

68. Hubo, por supuesto, algunas excepciones, más notoriamente en el trabajo de Young (1928) y Kaldor, (*Ver*, por ejemplo, Kaldor 1972). Sin embargo, estos economistas omitieron aportar las soluciones técnicas asociadas con el modelado de los rendimientos crecientes a escala.

69. Krugman (1991b).

70. Warsh (2006) proporciona un recuento entretenido y preciso del progreso intelectual al tratar los rendimientos crecientes a escala. Los avances se basan en las características especiales de las ideas, destacadas en forma elegante en Romer (1994). Una idea, una vez desarrollada, pueden utilizarla sin costo otras personas como punto de partida de nuevas ideas, haciéndola “no rival”; a diferencia del trabajo, el capital y demás insumos de producción. Sin embargo, aunque las ideas son no rivales, tampoco son generalmente libres ni no ejecutables. Salir con ideas útiles requiere usualmente un esfuerzo de mantener el secreto o hacer cumplir derechos de propiedad intelectual; es posible excluir a las personas de la utilización de ideas para mejorar productos o procesos de producción aunque sea temporalmente. Esta exclusión produce conocimiento que otorga poder monopolista a los creadores del conocimiento. Al agregar conocimiento explícitamente a formulaciones de crecimiento económico, los economistas pueden reconocer la centralidad de las ideas y la importancia de los rendimientos crecientes, pero esto requiere también la proliferación de la competencia imperfecta.

71. Dixit, y Stiglitz (1977).

72. Henderson (1974).

73. Black y Henderson (1999); Calem y Carlino (1991); Combes (2000); Desmet y Fafchamps (2006); Duranton y Puga (2005); Duranton y Puga (2004); Feldman y Audretsch (1999); Fujita y Ishii (1999), y Glaeser y otros (1992).

74. Glaeser y Maré (2001); Henderson (1986); Henderson, Kuncoro y Turner (1995); Henderson (1997b); Henderson (1997a); Henderson (2003b); Moomaw (1981); Moomaw (1983); Kolko (1999); Nakamura (1985); Rosenthal y Strange (2001); Rosenthal y Strange (2003); Sveikauskas, Gowdy y Funk (1988).

75. Black y Henderson (1999); Dumais, Ellison y Glaeser (2002); Eaton y Eckstein (1997); Henderson (1997a); Henderson (2003a), y Kim (1995).

76. Esto se ha reconocido en la geografía desde Christaller (1933) y Lösch (1940).

77. Duranton y Puga (2000).

78. Henderson (1997b) para Estados Unidos, Fujita e Ishii (1999) para Japón, y Koldo (1999) y Henderson, Lee y Lee (2001) para la República de Corea.

79. Henderson (1997b).

80. Glaeser, Scheinkman y Schleifer (1995); Fafchamps y Desmet (2000).

81. Henderson (2005b) y Henderson, Kuncoro y Nasution (1996).

82. Glaeser y Kahn (2001).

83. La diversidad se mide por el inverso del Índice Herfindal de las proporciones de empleo local de los diferentes sectores.

84. Feldman y Audretsch (1999).

85. Fujita e Ishii (1999) y Duranton y Puga (2001).

86. Duranton y Puga (2005).

87. Chandler, Jr. (1977) y Kim (1999).

88. Toffler (1980); Naisbitt (1995); Negroponte (1995) y Knoke (1996).

89. Feldman y Audretsch (1999) y Venables (2006).

90. Kolko (2000).

91. Glaeser y otros (1992); Henderson, Kuncoro y Turner (1995).

92. Black y Henderson (2003) muestran que las ciudades que crecieron o se encogieron drásticamente (la población de Phoenix se multiplicó por 10 entre 1950 y 1990, y la de Detroit se redujo a la mitad en el mismo período) son las excepciones, pues los tamaños relativos de las ciudades de EUA han sido estables en el último siglo. Eaton y Eckstein (1997) y Dobkins, e Ioannides (2001) hallaron también un patrón de estabilidad general en Francia, Japón y Estados Unidos. Ellos observan que las poblaciones relativas de las primeras 40 zonas urbanas de Francia (1876-1990) y Japón (1925-85) permanecieron esencialmente sin cambio.

93. Henderson (1997b). Kim (1995) muestra un alto coeficiente de correlación (0.64) de ubicación regional para industrias de dos dígitos en los Estados Unidos entre 1860 y 1987 a nivel de estados. Dumais, Ellison y Glaeser (2002) hallaron también que, para la mayoría de las industrias los patrones de aglomeración fueron sorprendentemente estables entre 1972 y 1992. Henderson (2003a) halló patrones de especialización estables durante 30 años en un estudio de nueve industrias de tres dígitos.

94. See, Dunne, Roberts y Samuelson (1989b); Dunne, Roberts y Samuelson (1989a); Davis y Haltiwanger (1992); y Herzog y Schlottmann (1991).

95. Brezis y Krugman (1997).

96. Henderson, Kuncoro y Turner (1995).

97. Van der Linde (2003).

98. Kolko (1998).

99. Naciones Unidas (2006c), Fact Sheet 9.

100. Gribbin (2000), pp. 30-31.

101. Cita de un importante funcionario de la ONU, Lars Reutersward, director del UN Human Settlements Program en Nairobi.

102. Citando a Lars Reutersward en Ward (2006).

103. Naciones Unidas (2004b).

104. Gill y Kharas (2007).

105. Au y Henderson (2006a).

106. Rosenthal y Strange (2004) citados en Hoover y Vernon (1959).

107. Santos y Shaffer (2004).

108. McCrae (2006).

109. Banco Mundial (2002a).

Capítulo 5

1. Bureau of Transport Statistics (2003).

2. Aunque los rendimientos del capital varían según el lugar (entre zonas urbanas y rurales, regiones avanzadas y retrasadas y países ricos y pobres), los menores rendimientos marginales en una ubicación dada pueden explicarse por factores complementarios inadecuados (Caselli y Feyrer 2007).

3. En 2000 China envió sólo 458.000 emigrantes al exterior, en tanto que 120 millones de personas emigraron en forma interna. En la segunda mitad del decenio de 1990 menos de 300.000 emigraron de Vietnam y 4,3 millones lo hicieron internamente. Ver Anh, Tacoli y Thanh (2003) en Deshingkar y Grimm (2004).

4. La migración de zonas rurales a ciudades sólo representa alrededor de un tercio del crecimiento de las zonas urbanas en el mundo. Nam, Serow y Sly (1990) y Deshingkar y Grimm (2004) muestran que las máximas corrientes de emigrantes internos en los países en desarrollo son de unas zonas rurales a otras. En India, donde parece haberse estabilizado la migración permanente, va en aumento la migración "circular" temporal, en particular de trabajadores de familias pobres.

5. Más de la mitad de los emigrantes a Estados Unidos proviene de América Central y del Sur y cerca de la misma proporción de emigrantes a los 15 países de la Unión Europea provienen de Europa y Asia central, y hasta el 70% de los emigrantes a Japón proviene de otros países de Asia oriental y el Pacífico.

6. La máxima proporción de emigrantes de África subsahariana (más del 63%) y Asia meridional (34%) se tiene en países de la misma región, usualmente en un país adyacente. Ver Ratha y Shaw (2007). Este fenómeno es en parte un legado colonial, pues las fronteras se trazaron arbitrariamente a través de tierras tradicionales que dividían socios de mucho tiempo y aun personas de los mismos grupos étnicos.

7. Obstfeld, Shambaugh y Taylor (2004).

8. Taylor (1996); Obstfeld y Taylor (2002).

9. Ver Caselli y Feyrer (2007).

10. Ver De Blij (2005) para una revisión de los impulsores geográficos y climáticos de las primeras migraciones.

11. Ver Massey (2003) para una revisión de la historia moderna de la migración internacional.

12. Estadísticas comparables de emigración de países europeos y Japón se encuentran disponibles en Massey (1988).

13. Massey (1988) calcula un coeficiente de correlación de 0,59 entre el inicio de la industrialización (reemplazado por el año en que el ferrocarril superó los 1.000 kilómetros) y el inicio del movimiento laboral internacional en gran escala (definido como el período en que la emigración superó por primera vez las 10.000 personas).

14. Ver la página *web* de la International Organization of Immigration (IOM) para estadísticas actualizadas, en <http://www.iom.org>. Un emigrante internacional se define como una persona que vive en un país distinto a aquel en donde nació (Ozden y Schiff 2007).

15. Massey (2003).

16. Ratha y Shaw (2007).

17. Las notables excepciones son Australia, por el aislamiento, e Israel, por la naturaleza religiosa y política de la decisión de inmigrar.

18. Los expertos señalan que aunque atractiva para los gobiernos de países de ingreso alto, las políticas de inmigración selectivas son probablemente no transferibles a otros destinos populares. Un elemento crucial para la viabilidad de estas políticas en Canadá y Australia es el aislamiento geográfico relativo de estos países, que hace más fácil monitorear y controlar el movimiento a través de sus fronteras.

19. Timmer y Williamson (1998), citado en Massey (2003).

20. Es probable que aun los mejores datos disponibles en la actualidad subestimen la movilidad interna del trabajo. Los censos y datos de encuestas utilizados para seguir la migración interna son notoriamente inadecuados. Los instrumentos de censos y encuestas usualmente omiten tener en cuenta el movimiento estacional hacia trabajos de tiempo parcial y temporales, el movimiento de emigrantes que encuentran trabajo en la economía informal o que residen en asentamientos informales y el movimiento entre zonas rurales. Para una discusión detallada de las limitaciones de los datos sobre migración interna, ver Nam, Serow y Sly (1990), Lucas (1997), Bell (2003) y Deshingkar y Grimm (2004).

21. Lucas (1997) cita los estudios cuantitativos de Connell y otros (1976) y Skeldon (1986) para apoyar esta afirmación.

22. Rodríguez (2004).

23. Deshingkar y Grimm (2004) ofrecen una descripción detallada de los sesgos en los instrumentos de recopilación de datos que llevan a una subestimación sistemática de la migración rural-rural y particularmente de la migración “circular” temporal, lo que lleva a la “invisibilidad” de una gran parte de los movimientos laborales internos para los autores de políticas que sólo tienen en cuenta estudios cualitativos a nivel de aldeas. Lucas (1997) señala que la falla de la primera literatura sobre migración interna en tener en cuenta el movimiento rural-rural predominante puede explicarse por la mayor visibilidad del crecimiento urbano y por la delimitación de los sectores rurales en los primeros modelos teóricos como homogéneos, dentro de los cuales la migración no produjo ningún beneficio real.

24. Borjas (1990), Borjas, Bronars y Trejo (1992), y Dunlevy y Bellante (1983).

25. Deshingkar y Grimm (2004), y Naciones Unidas (2006b).

26. Lucas (1997, 2003), McKenzie, y Rapoport (2007).

27. Schiff y Özden (2006).

28. Docquier (2006).

29. Lucas (1997).

30. Solow (1956) y Swan (1956).

31. Romer (1986) y Lucas Jr. (1988).

32. Una revisión reciente de las teorías económicas y la evidencia empírica sobre la migración laboral interna está disponible en Lall, Selod y Shalizi (2006) en la cual se basa esta subsección.

33. Todaro (1969).

34. Harris y Todaro (1970).

35. Lucas (1997).

36. Cole y Sanders (1985), y Packard (1997).

37. Romer (1986) y Lucas Jr. (1988), presentado originalmente como discurso en 1985.

38. Lucas Jr. (1988).

39. Lucas Jr. (1988) con un reconocimiento de Jacobs (1970).

40. Moretti (2004b), Rosenthal y Strange (2004), y Ciccone y Peri (2006).

41. Según se discutió en otros capítulos del presente Informe, la economía urbana ofrece una variedad de argumentos a favor de la

aglomeración que son independientes de los efectos para el capital humano. Por ejemplo, las ciudades proporcionan los grandes mercados para que los productores exploten las ganancias en productividad por la escala, como se muestra en Faini (1996), y también mercados laborales “gruesos” que reducen los costos de contratación para los empleadores. El agrupar trabajadores agrega crecimiento aumentando vínculos hacia atrás y hacia delante, como lo mostraron Adelman y Robinson (1978) en un estudio de la República de Corea.

42. Clemens, Montenegro y Pritchett (2008).

43. Ratha y Xu (2008).

44. Pritchett (2006).

45. Yreus, Clark y Whittaker (2007).

46. Citado en Yreus, Clark y Whittaker (2007).

47. En los Estados Unidos, las tasas de migración interna de los nativos disminuyeron de 1850 a 1940, pero se aceleraron en forma significativa de allí en adelante coincidiendo con la rápida tasa de crecimiento económico después de la Segunda Guerra Mundial. Ver Rosenbloom y Sundstrom (2003).

48. Schmertmann (1992).

49. Fujita y Tabuchi (1997).

50. Xenos (2004).

51. Anh (2003).

52. Timmins (2005).

53. Au y Henderson (2006a, 2006b).

54. Shukla y Stark (1986).

55. Para evidencia sobre la integración del mercado laboral en el siglo XIX en Estados Unidos, ver Lebergott (1964) y Margo (2000).

56. Coe y Emery (2004).

57. Hunt (1986).

58. Gallaway y Vedder (1971).

59. Rosenbloom y Sundstrom (2003).

60. McInnis (1966).

61. European Commission (2007).

62. Decressin y Fatás (1994) examinan la dinámica de los mercados laborales regionales en Europa y Estados Unidos. Ellos analizaron los mecanismos de ajuste que activan una conmoción específica típica de una región en los mercados laborales regionales. En Europa encontraron que en los tres primeros años la mayor parte de la conmoción es absorbida por cambios en la tasa de participación, mientras en Estados Unidos se refleja inmediatamente en la migración.

63. Tabuchi (1988).

64. Barro y Sala-I-Martin (1992) y Brown (1997).

65. Fujita y Tabuchi (1997). Sin embargo, los autores observan que la desigualdad subió entonces en una tercera etapa, después de 1975, cuando el impacto de las economías de aglomeración aceleró el crecimiento del ingreso en grandes zonas metropolitanas, como Tokio.

66. De Brauw y Giles (2008) sobre China, y McKenzie y Rapoport (2007) sobre México.

67. Overseas Development Institute (2006).

68. Soto y Torche (2004).

69. Timmins (2005).

70. Koola y Özden (2008).

71. Beegle, De Weerd y Dercon (2008).

72. Adams Jr. (2006) en Özden y Schiff (2007).

73. Acosta, Fajnzylber y López (2007) en Özden y Schiff (2007).

74. Yang (2008).
75. Banco Mundial (2007k).
76. Garrett (2005).
77. De Brauw y Giles (2008).
78. Zhu y Luo (2008).
79. Iliffe (1995) sobre el impacto histórico de la sequía en la distribución de población de África; Bryceson (1999) sobre el Sahel y Sudán; y Hardoy y Satterthwaite (1989) sobre Mauritania.
80. Wandschneider y Mishra (2003), citados en Deshingkar y Grimm (2004), sobre la migración inducida por la sequía de 60.000 personas fuera de Bolangir, en el estado indio de Orissa, en 2001.
81. Venables y Kanbur (2005).
82. Deshingkar y Grimm (2004), y Rodríguez (2004).
83. Docquier, Beine y Rapoport (2006).
84. Docquier (2006).
85. Easterly y Nyarko (2008).
86. Sahn y Stifel (2003).
87. Anderson y Pomfret (2005).

Capítulo 6

1. Algunas de estas tendencias se debieron al aumento del comercio con Europa como proporción del PIB, pero el comercio no europeo disminuyó aun como proporción del PIB.

2. Krugman (1991); *ver* también Krugman (2007).
3. *Ver*, por ejemplo, Antweiler y Trefler (2002), quienes hallaron que el comercio internacional es estimulado tanto por las economías de escala como por las diferencias en la dotación de factores.
4. Limão y Venables (2001).
5. Gallup, Sachs y Mellinger (1999).
6. Banco Mundial (2007d).
7. Anderson y Van Wincoop (2004).
8. Significó también un cambio en el comercio a larga distancia, principalmente un aumento de las exportaciones de manufacturas (basado en diferencias en abundancia de trabajo) y una caída en la proporción de productos agrícolas (basada en diferencias climáticas) de los países en desarrollo.
9. Rostow (1960).
10. Williamson (1974).
11. Mitchell (1964).
12. Crafts, Mills y Mulatu (2007).
13. Metzger (1974).
14. Hurd (1975).
15. Roy (2002).
16. Mohammed y Williamson (2004).
17. Harley (1980).
18. O'Rourke y Williamson (1994).
19. Yasuba (1978).
20. Krueger (2006).
21. Baldwin y Martin (1999).
22. Krugman (2007).
23. Combes y Lafourcade (2005). Los costos se han aproximado como proporciones *ad valorem* de valores de comercio entre regiones geográficas y distancia y tienen en cuenta que el precio real del transporte depende de la red física de transporte, la tecnología, las condiciones de tráfico y la estructura del mercado para servicios de transporte.
24. Ivaldi y McCullough (2007).
25. Gordon (1990).
26. Hummels (2007).

27. United Nations Conference on Trade y Development (varios años).
28. Tolofari (1986).
29. Button (1999).
30. Naciones Unidas (1970).
31. Gilman (1984).
32. Los precios de carguero se fijan en mercados competitivos y se cotizan en dólares de EUA. Se utilizan dos deflatores para calcular el desarrollo de los precios reales: el deflactor del PIB de EUA y el índice de precios de productos a granel que usualmente se embarcan en cargueros.
33. Levinson (2006).
34. Hummels (2007).
35. Harrigan (2005).
36. Hummels (2001).
37. Evans y Harrigan (2005). Para un análisis sobre el comercio entre Europa oriental y occidental compárese con Nordas, Pinali y Grosso (2006).
38. Harrigan y Venables (2006).
39. Krugman (1995); Venables (2001).
40. Freund y Weinhold (2004).
41. Fink, Mattoo y Neagu (2005).
42. Rauch (1999).
43. Antras, Garicano y Rossi-Hansberg (2006).
44. Rajan y Wei (2004).
45. Amiti y Wei (2005).
46. Bairoch (1988).
47. Christaller (1966).
48. Feenstra y Hanson (1997).
49. Evans y Harrigan (2005).
50. Duranton y Puga (2004).
51. Leamer y Storper (2001).
52. Storper y Venables (2007).
53. Winston (1993).
54. Nikomborirak (2007).
55. Hulten, Bennathany Srinivasan (2003), resumido en Hummels, Lugovsky y Skiba (2007). Las economías de escala en el sector manufacturero se derivan de los beneficios de muchos productores independientes con proporciones de mercado relativamente pequeñas que se mueven e interactúan en conjunto (competencia monopolista). En contraste, los efectos de indivisibilidad y de redes favorecen los monopolios u oligopolios en los que uno o unos pocos proveedores generan economías de escala internas a un proveedor de transporte público o privado que domina un puerto, aeropuerto o ferrocarril.
56. Estache, González y Trujillo (2002).
57. Hulten (2007).
58. Por ejemplo, Canning y Bennathan (2007) hallaron una gran variación entre los países, pero una tendencia general de los países de ingreso mediano a tener déficit en inversión en infraestructura, en particular de vías. Las tasas de rendimiento macroeconómicas calculadas en estos estudios se derivan de los beneficios de aglomeración y especialización aportados por los costos decrecientes de transporte. Estos beneficios aumentan con un nivel creciente de desarrollo. *Ver* Estache y Fay (2007) para una revisión de estos estudios.
59. Brushett (2005).
60. Wilson, Mann y Otsuki (2004).
61. Wilson, Luo y Broadman (2006).
62. Banco Mundial (2008).

63. Evans y Harrigan (2005), Harrigan y Venables (2006).
64. Martínez-Zarzoso y Márquez-Ramos (2007).
65. Arvis, Rabally y Marteau (2007).
66. Arnold (2006).
67. Banco Mundial (2008).
68. Fischer, Harrington y Parry (de próxima publicación).
69. Nordhaus y Boyer (2000).
70. Tol (2005).
71. Banco Mundial (2008).

GEM 3

1. Allen y otros (2007).
2. Smith (1979), p. 189.
3. Kuroda (2007).

Capítulo 7

1. Ravallion (2007).
2. Soto (2000).
3. De Long y Shleifer (1993).
4. En North (1971, p. 123) se encuentra un pasaje que menciona explícitamente la ley de tierras.
5. Wordie (1983).
6. Craft (1989), Turner (1986), Wordie (1983), Wrigley (1985).
7. Craft (1989).
8. Sokoloff y Engerman (2000b).
9. Sokoloff y Engerman (2000b).
10. Rodrik, Subramanian y Trebbi (2004).
11. Acemoglu, Johnson y Robinson (2001).
12. Esta discusión de Mumbai se tomó de Buckley, Bertaud y Phatak (2005); Buckley y Kalarickal (2006).
13. Naciones Unidas (2001); www.mymoneyblog.com/archives/2006 (2006).
14. Banco Mundial (2007j); paridad de poder de compra ajustada por el ingreso nacional bruto (INB) per cápita.
15. Brueckener (2007), Henderson (2007).
16. Buckley y Kalarickal (2006), recuadro 3.4.
17. En 2002 se estableció un Ministerio de Ciudades para supervisar el marco regulador que le permite a las ciudades manejar más efectivamente el uso de la tierra y ser más sensibles a los cambios en las necesidades del mercado.
18. Banco Mundial (2007b).
19. Chiquier, Hassler y Lea (2004).
20. Banco Mundial (2006d).
21. Lall y otros (2004).
22. Banco Mundial (2002a).
23. La discusión se basa en la recolección histórica de panfletos de transporte que la biblioteca de la London School of Economics ha convertido a formato digital y puesto a disposición pública para descargar (www.lse.ac.uk/library/pamphlets/Transport/transportpamphletpages/urban_transport.htm). Estos panfletos cubren la historia del transporte en Londres (ocho panfletos), la política londinense de transporte (nueve panfletos) las vías férreas (ocho panfletos) y más generalmente la política de transporte urbano (tres panfletos). Estos panfletos fueron publicados por varias organizaciones, inclusive proveedores de transporte del sector privado, partidos políticos locales y lo que podrían denominarse centros de pensamiento. Ver Roberts (2008), documento de antecedente para este Informe.
24. Hargan (2007).
25. Land Enquiry Commission (1914).

26. Offer (1981), p. 291.
27. Las cifras de PIB per cápita se tomaron de la base de datos histórica de Maddison (2007) (<http://www.ggdc.net/maddison/>) y se citan en dólares internacionales de 1990 Geary-Khamis.
28. Bairoch y Goertz (1986), cuadro 3, p. 288.
29. Staff City Population Database, Human Settlements Group, International Institute for Environment y Development (IIED).
30. Mumford (1963).
31. Dunlap (1992).
32. Lane (1860).
33. O'Gorman (1939a, 1939b).
34. Santos y Shaffer (2004).
35. Meyer (1917).
36. Victoria Transport Policy Institute (2007).
37. Pucher y otros (2005).
38. Banco Mundial (2002a).
39. Metro Bits (<http://mic-ro.com/metro>).
40. Booth (1901).
41. Abreu (2008), nota preparada para este Informe.
42. Nesslein (2003).
43. Borgegård y Kemeny (2004).
44. Hall y Vidén (2005).
45. Swedish Council for Building Research 1990; Borgegård y Kemeny (2004).
46. Hoffman (1996).
47. Hall (2002); Chandler (1992).
48. Chandler (1992).
49. Imparato y Ruster (2003); Abreu (2008).
50. Banco Mundial (2007j).
51. Hall (1984).
52. Trackman, Fisher y Salas (1999).
53. Mackay (1999); Jones y Datta (2000), basado en Abreu (2008).
54. Mackay (1999), basado en Abreu (2008).
55. Goodlad (1996); Mackay (1999); Jones y Datta (2000).
56. Comparaciones basadas en datos de Maddison (2006).
57. *World Urbanisation Prospects: The 2007 Revision Population Database* (<http://esa.un.org/unup/>).
58. Cohen y Soto (2001).
59. La siguiente discusión se basa en gran parte en Oh (2008), documento de antecedentes para este Informe.
60. La discusión que sigue se basa en parte en Chen (2008), nota preparada para este Informe.
61. Cifra derivada del *China Statistical Yearbook 2007*.
62. Banco Mundial (2003b), Bertaud (2004).
63. *World Urbanisation Prospects: The 2007 Revision Population Database* (<http://esa.un.org/unup/>).
64. Human Development and Reform Commission (2005); Changsha-Zhuzhou-Xiangtan Cluster Regional Plan.
65. Kilroy (2007).
66. Lall (2005).
67. Lall (2005).
68. Yepes y Lall (2008).
69. Sohn (2003), basado en Oh (2008).
70. Evans (2002), Sohn (2003), respectivamente.
71. *World Urbanisation Prospects: The 2007 Revision Population Database* (<http://esa.un.org/unup/>).
72. Maddison (2006). PIB per capital citado en dólares internacionales constantes de 1990.

73. Comparaciones basadas en datos de población de aglomeración urbana de *World Urbanisation Prospects*.
74. Cohen y Soto (2007).
75. Banco Mundial (2007j).
76. Neuwirth (2007), basado en Vidler (2008).
77. BBC World Service, jueves, abril 27, 2000 (<http://news.bbc.co.uk/1/hi/sci/tech/727966.stm>).
78. La anterior discusión sobre Turquía se basa en Vidler (2008), nota preparada para este Informe.
79. Bertaud 2003.
80. Government of India Planning Commission 2002a.
81. Selod 2007.
82. Tinbergen 1952.

Capítulo 8

1. Azzoni, Menezes-Filho, Menezes y Silveira-Neto (2000), Banco Mundial (1998).
2. Banco Mundial (2007b), el gráfico 8.2 proviene de este Informe.
3. Banco Mundial (2007a).
4. Estimado basado en cifras de Maddison (2008). En 1700 el PIB de India era de US\$90.750 millones, comparado con un PIB mundial de US\$371.369 millones en dólares internacionales de 1990 (Maddison, 2008).
5. En los sistemas de arrendamiento el propietario era responsable de recolectar las rentas de las aldeas después de retener parte las rentas que recolectaba; en los sistemas individuales, los funcionarios del gobierno británico recolectaban las rentas directamente de los cultivadores; en los sistemas de aldeas, el cuerpo comunitario de la aldea tenía la responsabilidad de la recolección de las rentas (Banerjee y Lyer 2005).
6. Lall, Wang y Deichmann (2008b).
7. Government of India (2006).
8. Hunt (2000).
9. Gorzelak (2007).
10. European Commission (2002).
11. Entre 1994 y 1999 los fondos estructurales asignaron recursos a las zonas con base en seis "objetivos": apoyar el desarrollo y ajuste estructural de zonas cuyo desarrollo está atrasado, ayudar a las zonas fronterizas o partes de zonas seriamente afectadas por el decaimiento industrial, combatir el desempleo a largo plazo, facilitar la integración al mercado laboral de personas excluidas de ese mercado, acelerar el ajuste de las estructuras agrícolas como parte de la reforma política de la agricultura y el ajuste estructural de zonas rurales, y promover el desarrollo y el ajuste estructural en zonas con baja densidad de población.
12. Rodríguez-Pose y Fratesi (2004).
13. European Commission (2007).
14. El Objetivo Uno es ayudar a las regiones (llamadas "zonas" en este Informe) cuyo desarrollo está atrasado, para que lleguen a ser avanzadas. Se incluyen unas 50 regiones que representan el 22% de la población de la UE.
15. Dall'Erba (2003).
16. Los estimados sugieren que los costos de reasentamiento fueron de US\$7.000 por familia a mediados de los años ochenta (Adhiati y Bobsien 2001).
17. Davezies (2001), Martin (2005). Esta cifra muestra que el coeficiente de variación del PIB per cápita (línea naranja, eje izquierdo) a través de zonas NUTS 2 en Francia aumenta entre 1982 y 2002; mientras el coeficiente de variación de los ingresos disponibles cae (línea azul, eje derecho).
18. Morrisson y Murtin (2005).
19. United States Census Bureau (2002).
20. Unos US\$8 por hora en dólares de EUA de 2007.
21. Engel, Galetovic y Raddatz (1998).
22. Gibson y Rozelle (2003).
23. Escobal y Torero (2000).
24. Baer (1995).
25. Stewart (2008).
26. Hill y Gaddy (2003).
27. Rolfes (2002).
28. Whalley y Zhang (2007).
29. Hewings, Feser y Poole (2008); cifra de población para 1996.
30. Rephann e Isserman (1994). Una de las primeras evaluaciones *ex post* de programas de desarrollo regional conducidas en Estados Unidos utilizando diseño experimental.
31. Ejemplos específicos se discuten más adelante en este capítulo.
32. Andrienko y Guriev (2003).
33. Con base en reciente investigación utilizando microdatos del censo para Brasil entre 1960 y 2000.
34. Margo (1988).
35. Borsch-Supan (1987).
36. Duarte, Ferreira y Salvato Jr. (2004). La fuerza laboral en el noreste tiene 4,6 años de escolaridad comparada con el promedio de 6,4 años para la nación y 7,3 años para el sureste.
37. Shah y Shen (2006).
38. Ellos serán responsables ante los niveles más altos del gobierno que aporta estas transferencias.
39. Las cifras son para 2000 (Chakraborty 2003).
40. Euractiv (2008).
41. Banco Mundial (2003) ofrece un tratamiento completo de prácticas y políticas de administración de tierras en distintas partes del mundo y cómo las políticas específicas promueven el desarrollo y reducen la pobreza.
42. Palacin y Shelburne (2005).
43. Bayes (2007).
44. Banco Mundial (2008b).
45. Banco Mundial (2008a).
46. Banco Mundial (2008e).
47. Análisis econométrico basado en datos de panel (Lei y Haynes 2004).
48. Kloppinger-Todd (2007). En general, hay más de 20 millones de suscriptores de teléfonos celulares en Filipinas.
49. Jensen (2007).
50. Luo (2004).
51. Yepes y Lall (2008).
52. Baldwin, Forslid, Martin, Ottaviano y Robert-Nicoud (2003). Las predicciones de los nuevos modelos de geografía económica son como sigue: políticas de infraestructura que faciliten el comercio interregional entre zonas avanzadas y atrasadas aumentarán las concentraciones espaciales de actividad económica en las zonas avanzadas. Estas políticas aumentarán también el crecimiento de la economía total al tiempo que reducen desigualdades nominales en el ingreso entre las zonas y entre trabajadores y propietarios del capital. En contraste, las políticas de infraestructura que mejoran la conectividad dentro de zonas retrasadas pueden mejorar el creci-

miento económico local pero desacelerar el crecimiento general de la economía.

53. Faini (1983).
54. Combes y Lafourcade (2001).
55. Jacoby (2000).
56. Banco Mundial (2008b).
57. Lall, Schroeder y Schmidt (2008).
58. Government of Malaysia (2001).
59. Malaysia Industrial Development Authority (<http://www.mida.gov.my/>).
60. Al-Hassan y Diao (2007).
61. Park (de próxima publicación).
62. Lee (2008).
63. Los ejemplos siguientes se basan en investigación de antecedentes para este Informe.
64. Donoso-Clark y Lenihan (2008) llaman a estas políticas administradas centralmente para dispersar la actividad económica enfoques de “primera generación” al desarrollo territorial.
65. Donoso-Clark y Lenihan (2008).
66. Drabenstott (2005).
67. Hewings, Feser y Poole (2008).
68. Carvalho, Lall y Timmins (2006). Se crearon fondos institucionales en 1989 para financiar actividades económicas en las regiones del norte y el noreste.
69. Banco Mundial (1977), Scott (1982).
70. Chakravorty y Lall (2005).
71. Fay, Felkner y Lall (2008).
72. Con base en investigación realizada por el Secretary of Economic Policy, informada en Calmon (2003) y Banco Mundial (2005a).
73. Detalles proporcionados en Calmon (2003).
74. Hausman, Rodrik y Velasco (2005).
75. Donoso-Clark y Lenihan (2008) señalan que una característica de los fallidos programas de desarrollo territorial de “primera generación” de los años sesenta y setenta fue que dependieron de insumos y pericia externos en lugar de explotar los activos y la ventaja comparativa locales.
76. En un reciente artículo sobre ubicación de empresas en países en desarrollo se resumen los hallazgos del trabajo empírico sobre los factores principales que influyen en las elecciones de ubicación (*ver* Deichmann, Lall, Redding y Venables, de próxima publicación).
77. Uvalic (1993).
78. Bolton y Roland (1997).

Capítulo 9

1. Woronoff (1972), p. 141. La *Entente* se creó en 1959 y se diseñó para promover el desarrollo económico de los miembros mediante la consecución de fondos, la garantía de préstamos y el estímulo al comercio y la inversión. Opera a través del Mutual Aid and Loan Guarantee Fund con sede principal en Abidjan, Costa de Marfil. Los estados integrantes originales fueron Dahomey (ahora Benín), Costa de Marfil, Níger y Alto Volta (ahora Burkina Faso); Togo se unió en 1966.
2. Collier (2007).
3. *Ver* Brülhart (2008) para un análisis detallado sobre bienes intermedios.
4. Coulibaly (2008).
5. *Ver* Yoshino (2008) que utiliza tanto la base de datos de encuesta de empresas del Banco Mundial como la de *Doing Business*.

6. Melitz (2003).

7. *Ver* Schiff y Winter (2003) para un desarrollo detallado de estos puntos.

8. Viner (1950), Meade (1956), Balassa (1967), Aitken (1973), entre otros.

9. Baier y Bergstrand (2004), Bond (2005), Evenett (2005), Bergstrand (2006).

10. Bhagwati (1995), Bhagwati, Greenaway y Panagariya (1998), Krishna (1998).

11. Krugman (1991), Frankel, Stein y Wei (1996), Carrere (2005).

12. Martin, Mayer y Thoenig (2008) estiman que los países que comercian mucho con sus vecinos tienen menor probabilidad de tener conflictos armados con ellos que los países que comercian principalmente con socios distantes.

13. Banco Mundial (2004a), Naciones Unidas (2007).

14. También en los años setenta África subsahariana se componía de grandes países, la mayor parte rurales con unas pocas zonas densamente pobladas (principalmente en la costa) y sin infraestructura de interconexión, difícilmente conducente a la integración regional (CSAO/ECOWAS 2005).

15. Las reglas actuales de la OMC especifican que los acuerdos de comercio regional deberían cubrir en forma sustancial todos los sectores, lo que excluye acuerdos de comercio por sectores específicos para los países en desarrollo de hoy. Pero el principio de empezar con zonas focalizadas de cooperación es todavía válido.

16. Venables (2003) muestra que la integración regional entre países de ingreso bajo tiende a llevar a divergencia de ingresos entre los países miembros menos desarrollados y los relativamente más avanzados. Goyal y Staal (2004) muestran que los países pequeños están más a favor de la integración, mientras los grandes prefieren integrarse con países de igual tamaño.

17. Coulibaly (2006).

18. Banco Mundial (2004b).

19. Laeven y Woodruff (2007).

20. Recuadro 3.3 del informe sobre normas de seguridad alimenticia y salud agrícola (Banco Mundial 2005c).

21. Gibbon y Ponte (2005), Chandra (2006), Broadman (2006), Czubala, Shepherd y Wilson (2007).

22. Fink y Mattoo (2004), Hoekman (2006).

23. Chow y otros (2005), Banco Mundial (2007g).

24. Banco Mundial (2007f).

25. Arvis, Raballand y Marteau (2007).

26. Djankov, Freund y Pham (2006).

27. Behar y Manners (2008).

28. Banco Mundial (2004b).

29. Ambos ejemplos de un informe del World Bank Independent Evaluation Group sobre programas regionales.

30. Leigland y Roberts (2007).

31. Banco Mundial (2006n).

32. N'Guessan y Chitou (2006).

33. African Development Bank (2007).

34. Bougheas, Demetriades y Morgenroth (1999), Limão y Venables (2001).

35. Por ejemplo, Foroutan y Pritchett (1993) presentan este argumento para África subsahariana.

36. Coulibaly y Fontagné (2006).

37. Buys, Deichmann y Wheeler (2006).

38. Shepherd y Wilson (2006).

39. Vargas-Hidalgo (1979), Wionczek (1970).
40. Hazelwood (1979), Kasekende y Ng'eno (1999).
41. Brandts y Cooper (2007) muestran que la comunicación efectiva es un mecanismo de coordinación más poderoso que los incentivos puramente financieros.
42. Sandler (2002).
43. Arce (2001), (2004), Arce y Sandler (2002).
44. Schiff y Winter (2002).
45. En Kraske y otros (1996), p. 95.
46. Ver la World Bank Regional Integration Assistance Strategy (2008) para una discusión completa de estos temas.
47. Schiff y Winter (2002).
48. Mayer (2008).
49. Nótese que el noreste de Asia es un caso excepcional por su proximidad a Japón. Sus mercados principales son aún Norteamérica y la Unión Europea. Para propósitos de acceso al mercado, habida cuenta de sus vínculos comerciales con China, el sureste de Asia debería ser considerado como parte de la misma vecindad que China.
50. Hill y Gaddy (2003).
51. Fondo Monetario Internacional (1998) para la expansión de la UE; Schiff y Wang (2003) para el Nafta.
52. Banco Mundial (2002b).
53. Jessen (2002).
54. Informe del Banco Mundial (2003a) sobre comercio e inversión.
55. Evaluación realizada utilizando la metodología propuesta por Coulibaly (2007). Al impacto comercial del Gulf Cooperation Council (GCC) no le va mejor según esta evaluación, aun cuando sus miembros dieron el importante paso de lanzar un mercado común en enero 1 de 2008.
56. Banco Mundial (2007g).
57. Antweiler y Trefler (2002).
58. Ver, por ejemplo, Moreno y Trehan (1997).
59. Arora y Vamvakidis (2005) muestran el impacto de Sudáfrica y sus vecinos, mientras Behar y Collier resaltan el impacto de los países ricos en recursos en sus vecinos de África subsahariana.
60. Nabi y Nasim (2001).
61. Naqvi y Schuler (2007).
62. Banco Mundial (2007h).
63. Söderbaum (2001).
64. Behar y Collier (2008).
65. Naciones Unidas (2004a) e informe sobre integración regional de United Nations and African Union (2006).
66. N'Dulu (2001).
67. Gregoire y Labazee (1993).
68. Ladman (1979), Asiwaju (2005).
69. Dorosh, Haggblade y Dradri (2007), Jayne y otros (2005), Tschirley y otros (2004), Negri y Porto (2007).
70. Little (2007).
71. Gregoire y Labazee (1993), Yade y otros (1999).
72. Adebuseye (2006).
73. Jourdan y NEPAD (2006).
74. Hoekman y Njinkeu (2007).
75. Independent Evaluation Group (IEG), 2007.
76. Collier and Venables, 2007.

GEM 4

1. Alesina, Easterly y Matuszeski (2006).
2. De Blij (2005).
3. Naudé (2007).
4. Ndulu y otros (2007), p. 101.
5. Satterthwaite (2007).
6. Naudé y Matthee (2007).
7. Ramos (2007).
8. Martínez-Zarzoso, García-Menéndez y Suárez-Burguet (2003).

Referencias

Los documentos reproducidos de manera informal, y que en general no se encuentran en las bibliotecas, se han señalado con la palabra “procesado”.

- Abreu, María. 2008. “Effectively Dealing with Slums.” Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson. 2001. “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation.” *American Economic Review* 91 (5): 1369–401.
- . 2002. “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution.” *Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1231–94.
- Acosta, Pablo, Pablo Fajnzylber y J. Humberto López. 2007. “The Impact of Remittances on Poverty and Human Capital: Evidence from Latin America Household Surveys.” En *International Migration, Economic Development y Policy*, ed. Caglar Özden y Maurice Schiff. Washington, DC y Nueva York: Banco Mundial y Palgrave Macmillan.
- Adams, David y E. M. Hastings. 2001. “Urban Renewal in Hong Kong: Transition From Development Corporation to Renewal Authority.” *Land Use Policy* 18 (3):245–58.
- Adams, Richard H. Jr. 2006. “Remittances, Poverty, and Investment in Guatemala.” En *International Migration, Remittances and the Brain Drain*, ed. Caglar Özden y Maurice Schiff. Washington, DC y Nueva York: Banco Mundial y Palgrave Macmillan.
- Adebusoye, Paulina Makinwa. 2006. “Geographic Labour Mobility in Sub-Saharan Africa.” Documento de trabajo sobre globalización, crecimiento y pobreza Serie 1, IDRC, Ottawa.
- Adelman, Irma y Sherman Robinson. 1978. “Migration, Demographic Change, and Income Distribution in a Model of a Developing Country.” En *Research in Population Economics*, vol. I, ed. Julian Simon. Greenwich, CT: JAI Press.
- Adhiati, M. Adriana Sri y Armin Bobsien. 2001. *Indonesia’s Transmigration Programme. An Update: A Report Prepared for Down to Earth*. Londres: International Campaign for Ecological Justice in Indonesia.
- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen J. Redding y Fabrizio Zilibotti. 2006. “The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India.” Documento de trabajo NBER 12031, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Aghion, Philippe y Peter Howitt. 1992. “A Model of Growth Through Creative Destruction.” *Econometrika* 60(2):323–51.
- . 2005. “Growth With Quality-Improving Innovations: An Integrated Framework.” En *Handbook of Economic Growth, Volume 1A*, ed. Philippe Aghion and Steven Durlauf. Amsterdam, Países Bajos: North-Holland.
- Aghion, Philippe y Jeffrey G. Williamson. 1998. *Growth, Inequality and Globalization: Theory, History, and Policy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Aitken, Norman D. 1973. “The Effects of the EEC and the EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis.” *American Economic Review* 63 (5): 881–92.
- Al-Hassan, Ramatu M. y Kinshen Diao. 2007. “Regional Disparities in Ghana: Policy Options and Public Investment Implications.” Documento de trabajo Ifpri 693, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Alcalá, Francisco y Antonio Ciccone. 2004. “Trade and Productivity.” *Quarterly Journal of Economics* 119 (2): 613–46.
- Alderman, Harold, Miriam Babita, Gabriel Demombynes, Nthabiseng Makhatha y Berk Özler. 2002. “How Low Can You Go? Combining Census and Survey Data for Mapping Poverty in South Africa.” *Journal of African Economies* 11 (2): 169–200.
- Alesina, Alberto, Arnaud Devleeschauwer, William Easterly, Sergio Kurlat y Romain Wacziarg. 2003. “Fractionalization.” *Journal of Economic Growth* 8 (2): 155–94.
- Alesina, Alberto, William Easterly y Janina Matuszeski. 2006. “Artificial States.” Documento de trabajo 2115, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA.
- Alesina, Alberto y Enrico Spolaore. 2003. *The Size of Nations*. Cambridge, MA y Londres: MIT Press.
- Allen, Robert, Jean-Pascal Bassino, Debin Ma, Christine Moll-Murata y Jan Luiten Van Zanden. 2007. “Wages, Prices, and Living Standards in China, 1738–1925: En Comparison with Europe, Japan y India.” Documento de trabajo de Economía 316, University of Oxford, Oxford, R.U.
- Alston, Lee y T. J. Hatton. 1991. “The Earnings Gap between Agricultural and Manufacturing Laborers, 1925–1941.” *Journal of Economic History* 51 (1): 83–99.
- Amiti, Mary y Shang-Jin Wei. 2005. “Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?” *Economic Policy* 20 (42): 308–47.
- Anderson, James E. y Eric van Wincoop. 2003. “Gravity with Gravitats: A Solution to the Border Puzzle.” *American Economic Review* 93 (1): 170–92.
- . 2004. “Trade Costs.” *Journal of Economic Literature* 42 (3): 691–751.
- Anderson, Kathryn H. y Richard Pomfret. 2005. “Spatial Inequality and Development in Central Asia.” En *Spatial Disparities in Human Development: Perspectives from Asia*, ed. Ravi Kanbur, Anthony J. Venables y Guanghua Wan. Tokio y Nueva York: United Nations University Press.

- Andrews, Martyn, Kenneth Clark y William Whittaker. 2007. "The Employment and Earnings of Migrants in Great Britain." Documento de trabajo 3068, Institute for the Study of Labor, Bonn, Alemania.
- Andrienko, Yuri y Sergei M. Guriev. 2003. "Determinants of Interregional Mobility in Russia: Evidence from Panel Data." Documento de trabajo 3835, Centre for Economic Policy Research.
- Angel, Shlomo. 2008. "Preparing for Urban Expansion: A Proposed Strategy for Intermediate Cities in Ecuador." En *The New Global Frontier: Cities, Poverty and Environment in the 21st Century*, ed. G. Martine, G. McGranahan, M. Montgomery y R. Castilla-Fernández. Londres: IIED/UNFPA y Earthscan.
- Angeriz, Alvaro, John McCombie y Mark Roberts. 2008. "New Estimates of Returns to Scale and Spatial Spillovers for EU Regional Manufacturing, 1986–2002." *International Regional Science Review* 31 (1): 62–87.
- Anh, Dang Nguyen. 2003. "Migration and Poverty in Asia, with Reference to Bangladesh, China, the Philippines, and Viet Nam." Documento presentado en la Ad Hoc Expert Group Meeting on Migration and Development, Bangkok, Tailandia, agosto 27.
- Anh, Dang Nguyen, Cecilia Tacoli y Hoang Xuan Thanh. 2003. "Migration in Vietnam: A Review of Information on Current Trends and Patterns, and Their Policy Implications." Documento presentado en la Regional Conference on Migration, Development and Pro-poor Policy Choices in Asia, Dacca, Bangladesh.
- Antràs, Pol, Luis Garicano y Esteban Rossi-Hansberg. 2006. "Offshoring in a Knowledge Economy." *Quarterly Journal of Economics* 121 (1): 31–77.
- Antweiler, Werner y Daniel Trefler. 2002. "Increasing Returns and All That: A View from Trade." *American Economic Review* 92 (1): 93–119.
- Arce, Daniel M. 2001. "Leadership and the Aggregation of International Collective Action." *Oxford Economic Papers* 53 (1): 114–37.
- . 2004. "Asymmetric Leadership and International Public Goods." *Public Finance Review* 32 (5): 528–58.
- Armstrong, Harvey y Jim Taylor. 2000. *Regional Economics and Policy*. Oxford, R.U.: Blackwell.
- Arnold, John. 2006. "Best Practices in Management of International Trade Corridors." Documento de trabajo de transporte TM-13, Banco Mundial, Washington, DC.
- Arora, Vivek y Athanasios Vamvakidis. 2005. "The Implications of South African Economic Growth for the Rest of Africa." *South African Journal of Economics* 73 (2): 229–42.
- Arrow, Kenneth J. 1962. "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention." En *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, ed. Conference of the Universities y National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arvis, Jean-François, Gael Raballand y Jean-François Marteau. 2007. "The Cost of Being Landlocked: Logistics Cost and Supply Chain Reliability." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4258, Banco Mundial, Washington, DC.
- Asiwaju, Anthony I. 2005. "Transfrontier Regionalism: The European Union Perspective on Postcolonial Africa, with Special Reference to Borgu." En *Holding the Line. Borders in a Global World*, ed. Heather N. Nicol e Ian Townsend-Gault. Vancouver, Canadá: University of British Columbia Press.
- Atkinson, Michael M. y Richard A. Powers. 1987. "Inside the Industrial Policy Garbage Can: Selective Subsidies to Business in Canada." *Canadian Public Policy* 13 (2): 208–17.
- Au, Chun-Chung y J. Vernon Henderson. 2006a. "Are Chinese Cities Too Small?" *Review of Economic Studies* 73 (3): 549–76.
- . 2006b. "How Migration Restrictions Limit Agglomeration and Productivity in China." *Journal of Development Economics* 80 (2): 350–88.
- Audretsch, David B. y Maryann P. Feldman. 1996. "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production." *American Economic Review* 86 (3): 630–40.
- Azzoni, Carlos, Naercio Menezes-Filho, Tatiane A. De Menezes y Raul Silveira-Neto. 2000. "Geography and Income Convergence among Brazilian States." Documento de trabajo de red de investigación R-395, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Bae, Chang-Hee Christine y Yaourai Suthiranart. 2003. "Policy Options towards a Sustainable Urban Transportation Strategy for Bangkok." *International Development Planning Review* 25 (1): 31–51.
- Baer, Werner. 1995. *The Brazilian Economy: Growth and Development*, 4a ed. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Baier, Scott L. y Jeffrey H. Bergstrand. 2004. "Economic Determinants of Free Trade Agreements." *Journal of International Economics* 64 (1): 29–63.
- Bairoch, Paul. 1982. "International Industrialization Levels from 1750 to 1980." *Journal of European Economic History* 11 (2): 269–333.
- . 1988. *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bairoch, Paul y Gary Goertz. 1986. "Factors of Urbanization in the Nineteenth-Century Developed Countries: A Descriptive and Econometric Analysis." *Urban Studies* 23 (4): 285–305.
- Baker, Jim. 1999. *Crossroads: A Popular History of Malaysia and Singapore*. Singapur: Times Books International.
- Baker, Judy, Rakhi Basu, Maureen Cropper, Somik V. Lall y Akie Takeuchi. 2005. "Urban Poverty and Transport: The Case of Mumbai." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3693, Banco Mundial, Washington, DC.
- Baker, Kevin. 2001. "The First Slum in America." *New York Times*, septiembre 30.
- Balassa, Bela. 1967. "Trade Creation and Trade Diversion in European Common Market." *Economic Journal* 77 (305): 1–21.
- Baldwin, John R. y Paul K. Gorecki. 1986. *Role of Scale in Canada-U.S. Productivity Differences in the Manufacturing Sector 1970–1979*. Buffalo, NY y Toronto, Canadá: University of Toronto Press.
- Baldwin, Richard E. 1995. "A Domino Theory of Regionalism." En *Expanding Membership of the European Union*, ed. Richard E. Baldwin, Pertti Haaparanta y Jaakko Kiander. Cambridge, MA y Nueva York: Cambridge University Press.
- . 2008. "Sequencing and Depth of Regional Economic Integration: Lessons for the Americas from Europe." *World Economy* 31 (1): 5–30.

- Baldwin, Richard E., Rikard Forslid, Philippe Martin, Gianmarco I. P. Ottaviano y Frederic Robert-Nicoud. 2003. *Economic Geography and Public Policy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Baldwin, Richard E. y Philippe Martin. 1999. "Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences." En *Globalization and Labor*, ed. Horst Siebert. Tubinga, Alemania: Mohr Siebeck.
- Baldwin, Richard E., Philippe Martin y Gianmarco I. P. Ottaviano. 2001. "Global Income Divergence, Trade, and Industrialization: The Geography of Growth Take-Offs." *Journal of Economic Growth* 6 (1): 5-37.
- Baldwin, Richard E. y Charles Wyplosz. 2006. *The Economics of European Integration*, 2a. ed. Londres: McGraw-Hill Education.
- Balisacan, Arsenio, Hal Hill y Sharon Faye Piza. De próxima publicación. "Spatial Disparities and Development Policy in the Philippines." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Balk, Deborah L., Uwe Deichmann, Gregory Yetman, Francesca Pozzi, Simon I. Hay y Andrew Nelson. 2006. "Determining Global Population Distribution: Methods, Applications and Data." *Advances in Parasitology* 62: 119-56.
- Banco Africano de Desarrollo (BafD). 2007. *Report of the High Level Panel: Investing in Africa's Future*. Abidjan, Costa de Marfil: ADB.
- Banco Interamericano de Desarrollo. De próxima publicación. *Unclogging the Arteries: A Report on the Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Banco Mundial. 1977. *Spatial Development in Mexico*. Informe 1081-ME. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 1980. *The Development of Regional Cities in Thailand*. Informe 2900-TH. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 1998. *Public Expenditure for Poverty Alleviation in Northeast Brazil: Promoting Growth and Improving Services*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2002a. *Cities on the Move: A World Bank Urban Transport Strategy Review*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2002b. *From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality*. Washington, DC: Banco Mundial, Región de América Latina y el Caribe.
- _____. 2003a. *Trade, Investment y Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2003b. *World Bank Policy Research Report 2003: Land Policies for Growth and Poverty Reduction*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2004a. *Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism, and Development*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2004b. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2005: Un mejor clima de inversión para todos*. Bogotá: Alfaomega.
- _____. 2005a. *Brazil: Regional Economic Development - (Some) Lessons from Experience*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2005b. *Chile: Zonas Extremas Policies and Beyond - An Assessment of Costs and Impact with Recommendations of Avenues for Policy Reform*. Informe 27357-CH. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2005c. *Food Safety and Agricultural Health Standards: Challenges and Opportunities for Developing Country Exports*. Washington, DC: Banco Mundial, PREM y ARD.
- _____. 2005d. *Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Remittances and Migration*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2005e. *Growth, Poverty and Inequality: Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2006a. *At Home and Away: Expanding Job Opportunities for Pacific Islanders through Labour Mobility*. Washington, DC: Banco Mundial, Región de Asia oriental y el Pacífico.
- _____. 2006b. *Doing Business en 2007: Cómo reformar*. Bogotá: DC: Mayol Ediciones.
- _____. 2006c. *Governance, Investment Climate y Harmonious Society: Competitiveness Enhancements for 120 Cities in China*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2006d. *Housing Finance in Emerging Economies*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2006e. *Labor Migration in the Greater Mekong Sub-Region, Synthesis Report Phase I*. Washington, DC: Banco Mundial, Regional Office for East Asia and the Pacific.
- _____. 2006f. *Trends in Average Applied Tariff Rates in Developing and Industrial Countries, 1981-2005*. Washington, DC: Banco Mundial, Development Research Group (archivo digital).
- _____. 2006g. *World Development Indicators 2006*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2006h. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2007: Desarrollo y la nueva generación*. Bogotá: Mayol Ediciones.
- _____. 2007a. *Accelerating Growth and Development in the Lagging Regions of India*. Washington, DC: Banco Mundial, Informe ESW.
- _____. 2007b. *Brazil: Inputs for a Strategy for Cities in Brazil*. Informe 35749-BR. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2007c. *Brazil: Measuring Poverty using Household Consumption*. Informe 36358-BR. Washington, DC: Banco Mundial, Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit, Región de América Latina y el Caribe.
- _____. 2007d. *Doing Business in 2008: Making a Difference*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2007e. *East Asia and Pacific Update: Will Resilience Overcome Risk?* Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2007f. *Making Finance Work for Africa*. Washington, DC: Banco Mundial, Africa Region.
- _____. 2007g. *Making the Most of Scarcity: Accountability for Better Water Management in the Middle East and North Africa*. Washington, DC: Banco Mundial, Middle East and North Africa Region.
- _____. 2007h. *South Asia: Growth and Regional Integration*. Nueva Delhi: Banco Mundial.
- _____. 2007i. *¿Realidades antagónicas? Expansión agrícola, reducción de la pobreza y medio ambiente en los bosques tropicales*. Bogotá: Mayol Ediciones
- _____. 2007j. *World Development Indicators 2007*. Washington, DC: Banco Mundial.
- _____. 2007k. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008: Agricultura para el desarrollo*. Bogotá: Banco Mundial y Mayol Ediciones.

- . 2008a. "Iran: Spatial Patterns of Poverty and Economic Activity." Banco Mundial, Washington, DC.
- . 2008b. "Shrinking Distance: Identifying Priorities and Assessing Trade-offs for Territorial Development Policies. SDN Flagship Report, Spatial and Local." Banco Mundial, Washington, DC.
- . 2008c. *Transport for Development: The World Bank's Transport Business Strategy for 2008–2012*. Washington, DC: Banco Mundial.
- . 2008d. *Transport Prices and Costs in Africa: A Review of the Main International Corridors*. Washington, DC: Banco Mundial.
- . 2008e. *Turkey: Country Economic Memorandum, Sustaining High Growth. Selected Issues*. Informe 39194. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banerjee, Abhijit y Lakshmi Iyer. 2005. "History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India." *American Economic Review* 95 (4): 1190–213.
- Barro, Robert J. y Xavier Sala-I-Martin. 1992. "Convergence." *Journal of Political Economy* 100 (2): 223–51.
- . 2004. *Economic Growth*, 2a. ed. Cambridge, MA: MIT Press.
- Barro, Robert J., Xavier Sala-I-Martin, Olivier J. Blanchard y Robert E. Hall. 1991. "Convergence across States and Cities." *Brookings Papers on Economic Activity* 1991 (1): 107–82.
- Bartelsman, Eric J., Ricardo J. Caballero y Richard K. Lyons. 1994. "Customer and Supplier-Driven Externalities." *American Economic Review* 84 (4): 1075–84.
- Basu, Susanto y John G. Fernald. 1997. "Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications." *Journal of Political Economy* 105 (2): 249–83.
- Baumert, Kevin A., Timothy Herzog y Jonathan Pershing. 2005. *Navigating the Numbers: Greenhouse Gas Data and International Climate Policy*. Washington, DC: World Resources Institute.
- Baumol, William J. 1986. "Productivity Growth, Convergence y Welfare: What the Long-Run Data Show." *American Economic Review* 76 (5): 1072–85.
- Bayes, Abdul. 2007. *Impact Assessment of Jamuna Multipurpose Bridge Project (JMBP) on Poverty*. Dacca: Japan Bank for International Cooperation.
- Bazoglu, Nefise. 2008. *Cities in Transition: Demographics and the Development of Cities*. Philadelphia: Pennsylvania State University.
- Beaumier, Guy. 1998. *Regional Development in Canada*. Ottawa: Gobierno de Canadá.
- Beegle, Kathleen, Joachim De Weerd y Stefan Dercon. 2008. "Migration and Economic Mobility in Tanzania: Evidence from a Tracking Survey." Banco Mundial, Washington, DC. Procesado.
- Behar, Alberto y Paul Collier. 2008. "Does Proximity Matter More Than Wealth?" CSAE, Oxford, R.U.
- Behar, Alberto y Phil Manners. 2008. "Logistics and Exports." Department of Economics and CSAE Documento de trabajo 2008-13, University of Oxford, Oxford, R.U.
- Bekaert, Geert, Campbell R. Harvey y Christian Lundblad. 2005. "Does Financial Liberalization Spur Growth?" *Journal of Financial Economics* 77 (1): 3–55.
- Bell, Martin. 2003. "Comparing Internal Migration between Countries: Measures, Data Sources y Results." Documento de trabajo 2003/02, University of Queensland Centre for Population Research, Brisbane, Australia.
- Bento, Antonio M., Maureen L. Cropper, Ahmed Mushfiq Mobarak y Katja Vinha. 2003. "The Impact of Urban Spatial Structure on Travel Demand in the United States." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3007, Banco Mundial, Washington, DC.
- Bergstrand, Jeffrey H. 2006. "Regional Integration as a Development Strategy." Documento presentado en *The New Regionalism: Progress, Setbacks y Challenges*, Washington, DC.
- Bernstein, Jeffrey I. y M. Ishaq Nadiri. 1988. "Inter-industry R&D Spillovers, Rates of Return y Production in High-Tech Industries." *American Economic Review* 78 (2): 429–34.
- Bertaud, Alain. 2003. "Order without Design." Banco Mundial, Washington, DC. Procesado.
- . 2004. "The Spatial Organization of Cities: Deliberate Outcome or Unforeseen Consequence?" Documento de trabajo WP-2004-01, Institute of Urban and Regional Development, Berkeley, CA.
- Bertram, Geoffrey. 2004. "On the Convergence of Small Island Economies with their Metropolitan Patrons." *World Development* 32 (2): 343–64.
- Bhagwati, Jagdish. 1995. "U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas." En *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, ed. Jagdish Bhagwati y Anne O. Krueger. Washington, DC: American Enterprise Institute.
- Bhagwati, Jagdish, David Greenaway y Arvind Panagariya. 1998. "Trading Preferentially: Theory and Policy." *Economic Journal* 108 (449): 1128–48.
- Bhagwati, Jagdish y T. N. Srinivasan. 2002. "Trade and Poverty in the Poor Countries." *American Economic Review* 92 (2): 180–3.
- Biedermann, Rob. 2007. "Sinvin Realty Handles Meatpacking District Deal in NYC." *crefeed.com*, octubre 29.
- Bikhchandani, Sushil, David Hirshleifer y Ivo Welch. 1998. "Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades." *Journal of Economic Perspectives* 12 (3): 151–70.
- Bird, Kate y Kate Higgins. 2008. "Regional Inequality and Primary Education in Northern Uganda, Policy Brief 2." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Black, Duncan y J. Vernon Henderson. 1999. "A Theory of Urban Growth." *Journal of Political Economy* 107 (2): 252–84.
- . 2003. "Urban Evolution in the USA." *Journal of Economic Geography* 3 (4): 343–72.
- Blake, Gerald. 2005. "Boundary Permeability in Perspective." En *Holding the Line: Borders in a Global World*, ed. Heather N. Nicol e Ian Townsend-Gault. Vancouver, Canadá: University of British Columbia Press.
- Blanchard, Olivier J., Lawrence F. Katz, Robert E. Hall y Barry Eichengreen. 1992. "Regional Evolutions." *Brookings Papers on Economic Activity* 1992 (1): 1–75.
- Boltho Andrea, Wendy Carlin y Pasquale Scaramozzino. 1997. "Will East Germany Become a New Mezzogiorno?" *Journal of Comparative Economics* 24 (3): 241–64.

- Bolton, Patrick y Gerard Roland. 1997. "The Breakup of Nations: A Political Economy Analysis." *Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1057-90.
- Bond, Eric W. 2005. "The Sequencing of Trade Liberalization in the Presence of Adjustment Costs." Documento presentado en Sequencing of Regional Economic Integration: Issues in the Breadth and Depth of Economic Integration in the Americas, Nôtre Dame, IN.
- Booth, Charles. 1901. *Improved Means of Locomotion as a First Step Towards the Cure of the Housing Difficulties of London*. Londres: Macmillan.
- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin. 1999. "Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?" Documento de trabajo NBER 7195, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Boreak, Sik. 2000. "Land Ownership, Sales, and Concentration in Cambodia. A Preliminary Review of Secondary Data and Primary Data from Four Recent Surveys." Documento de trabajo 16, Development Resource Institute, Phnom Penh.
- Borgegård, Lars-Erik y Jim Kemeny. 2004. "Sweden: High-Rise Housing for a Low-Density Country." En *High-Rise Housing in Europe: Current Trends and Future Prospects*, ed. R. Turkington, R. van Kempen y E. Wassenberg. Delft, Países Bajos: Delft University Press.
- Borjas, George J. 1990. *Friends or Strangers: The Impact of Immigration on the U.S. Economy*. Nueva York: Basic Books.
- Borjas, George J., Stephen G. Bronars y Stephen J. Trejo. 1992. "Self Selection and Internal Migration in the United States." *Journal of Urban Economics* 32 (2): 159-85.
- Borsch-Supan, Axel. 1987. "The Role of Education: Mobility Increasing or Mobility Impeding?" Documento de trabajo NBER 2329, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bossone, Biagio y Jong-Kun Lee. 2004. "In Finance, Size Matters: The 'Systemic Scale Economies' Hypothesis." *IMF Staff Papers* 51 (1): 19-46.
- Bougheas, Spiros, Panicos O. Demetriades y Edgar L. W. Morgenroth. 1999. "Infrastructure, Transport Costs y Trade." *Journal of International Economics* 47 (1): 169-89.
- Bourguignon, François y Christian Morrisson. 1998. "Inequality and Development: The Role of Dualism." *Journal of Development Economics* 57 (2): 233-57.
- . 2002. "Inequality among World Citizens: 1820-1992." *American Economic Review* 92 (4): 727-44.
- Brahmbhatt, Milan. 2004. *Strong Fundamentals to the Fore: Regional Overview*. Washington, DC: Banco Mundial, East and Pacific Region.
- Brakman, Steven, Harry Garretsen y Charles van Marrewijk. 2001. *An Introduction to Geographical Economics: Trade, Location, and Growth*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Brandts, Jordi y David J. Cooper. 2007. "It's What You Say, Not What You Pay: An Experimental Study of Manager-Employee Relationships in Overcoming Coordination Failure." *Journal of the European Economic Association* 5 (6): 1223-68.
- Brezis, Elise S. y Paul R. Krugman. 1997. "Technology and the Life Cycle of Cities." *Journal of Economic Growth* 2 (4): 369-83.
- Bristow, R. 1984. *Land-Use Planning in Hong Kong: History, Policies, and Procedures*. Hong Kong: Oxford University Press.
- Broadman, Harry G. 2005. *From Disintegration to Reintegration: Eastern Europe and the Former Soviet Union in International Trade*. Washington, DC: Banco Mundial.
- . 2006. *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Brockerhoff, M. y P. Hewett. 2000. "Inequality of Child Mortality among Ethnic Groups in Sub-Saharan Africa." *Bulletin of the World Health Organization* 78 (1): 30-41.
- Brown, Annette N. 1997. "The Economic Determinants of the Internal Migration Flows in Russia During Transition." Documento de trabajo 89, William Davidson Institute, Ann Arbor, MI.
- Brown, David, Marianne Fay, John Felkner, Somik V. Lall y Hyoung Gun Wang. 2008. "The Death of Distance? Economic Implications of Infrastructure Improvement in Russia." Banco Mundial, Office of the Chief Economist, Europe and Central Asia Region, Washington, DC.
- Bruelckner, Jan K. 2007. "Government Land-Use Interventions: An Economic Analysis." Documento presentado en el World Bank 4th Urban Research Symposium, Washington, DC.
- Brühlhart, Marius. 2008. "An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962-2006." Documento de trabajo 2008-08, University of Nottingham, Nottingham, R.U.
- Brunetti, Aymo y Beatrice Weder. 2003. "A Free Press Is Bad News for Corruption." *Journal of Public Economics* 87 (7-8): 1801-24.
- Brushett, Stephen. 2005. "Management and Financing of Road Transport Infrastructure in Africa." Sub-Saharan Africa Transport Policy. Documento de trabajo 4, Banco Mundial, Washington, DC.
- Bryceson, Deborah Fahy. 1999. "Sub-Saharan Africa Betwixt and Between: Rural Livelihood Practices and Policies." Documento de trabajo 43, African Studies Centre, Leiden, Países Bajos.
- Buckley, Robert, Alain Bertaud y V. K. Phatak. 2005. "Property Rights and Interlocking Policy Constraints Urban Land Markets: Reforming Mumbai's Real Estate Raj." Documento presentado en Land Policies and Administration for Accelerated Growth and Poverty Reduction, Nueva Delhi.
- Buckley, Robert y Jerry Kalarickal, eds. 2006. *Thirty Years of World Bank Shelter Lending: What Have We Learned?* Washington, DC: Banco Mundial.
- Burchfield, Marcy, Henry G. Overman, Diego Puga y Matthew Turner. 2006. "Causes of Sprawl: A Portrait from Space." *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 587-633.
- Burkey, Mark L. 2006. "Gini Coefficients for the 2000 Census." North Carolina A&T State University, Department of Economics and Transportation-Logistics, Greensboro, NC.
- Button, Kenneth. 1999. "Shipping Alliances: Are They at the Core of Solving Instability Problems in Shipping?" Documento presentado en la Meeting of the International Association of Maritime Economists de 1999, Halifax, Canadá.
- Buys, Piet, Susmita Dasgupta, Timothy S. Thomas y David Wheeler. 2008. "Determinants of a Digital Divide in Sub-Saharan Africa: A Spatial Econometric Analysis of Cell Phone Coverage." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4516, Banco Mundial, Washington, DC.

- Buyts, Piet, Uwe Deichmann y David Wheeler. 2006. "Road Network Upgrading and Overland Trade Expansion in Sub-Saharan Africa." Documento de trabajo de investigación de políticas 4097, Banco Mundial, Washington, DC.
- Cabinet Council. 1972. *New Integrated Spatial Development Plan (Japanese)*. Tokio: Cabinet Council.
- Calem, Paul S. 1994. "The Impact of Geographic Deregulation on Small Banks." *Business Review* (noviembre/diciembre): 17–31.
- Calem, Paul S. y Gerald A. Carlino. 1991. "Urban Agglomeration Economies in the Presence of Technical Change." *Journal of Urban Economics* 29 (1): 82–95.
- Cali, Massimiliano. 2008. "Urbanization, Inequality, and Economic Growth: Evidence from Indian States." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Calmon, Paulo Carlos Du Pin. 2003. "Evaluation of Subsidies in Brazil: An Overview." Banco Mundial, Washington, DC.
- Canning, David y Esra Bennathan. 2007. "The Rate of Return to Transportation Infrastructure." En *Transport, Infrastructure Investment and Economic Productivity*, ed. OECD/ECMT. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Cárdenas, Mauricio y Adriana Pontón. 1995. "Growth and Convergence in Colombia: 1950–1990." *Journal of Development Economics* 47 (1): 5–37.
- Carlino, Gerald A. 1979. "Increasing Returns to Scale in Metropolitan Manufacturing." *Journal of Regional Science* 19 (3): 369–72.
- Carlino, Gerald A. y Satyajit Chatterjee. 2001. "Employment Deconcentration: A New Perspective on America's Postwar Urban Evolution." Documento de trabajo 01-4, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Filadelfia.
- Carlton, Dennis W. 1983. "The Location and Employment Choices of New Firms: An Econometric Model with Discrete and Continuous Endogenous Variables." *Review of Economics and Statistics* 65 (3): 440–49.
- Carrère, Céline. 2007. "Regional Agreement and the Welfare in the South: When Scale Economies in Transport Matters." Documento de trabajo 2007-26, CERDI, Clermont-Ferrand, Francia.
- Carvalho, Alexandre S., Somik V. Lall y Christopher Timmins. 2006. "Regional Subsidies and Industrial Prospects of Lagging Regions." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3843, Banco Mundial, Washington, DC.
- Caselli, Francesco. 2005. "Accounting for Cross-Country Income Differences." En *Handbook of Economic Growth*, vol. I, ed. Philippe Aghion y Steven N. Durlauf. Amsterdam: North-Holland.
- Caselli, Francesco y James Feyrer. 2007. "The Marginal Product of Capital." *Quarterly Journal of Economics* 122 (2): 535–68.
- Cashin, Paul A. 1995. "Economic Growth and Convergence across the Seven Colonies of Australasia: 1861–1991." *Economic Record* 71 (2): 132–44.
- Catin, Maurice y Christophe Van Huffel. 2003. "Inégalités Régionales et Développement Economique: le Cas Français (1850–2000)." *La Revue d'Economie Régionale e Urbaine* Parte 5: 1–18.
- Chakraborty, Pinaki. 2003. "Unequal Fiscal Capacities across Indian States: How Corrective Is the Fiscal Transfer Mechanism?" Documento presentado en la Wider project conference on Spatial Inequality in Asia at United Nations University Headquarters, Tokio.
- Chakravorty, Sanjoy y Somik V. Lall. 2005. "Industrial Location and Spatial Inequality: Theory and Evidence from India." *Review of Development Economics* 9 (1): 47–68.
- . 2007. *Made in India: The Economic Geography and Political Economy of Industrialization*. Nueva Delhi y Nueva York: Oxford University Press.
- Chandler, Alfred Dupont Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Chandler, Mittie Olion. 1992. "Public Housing Desegregation: What Are the Options?" *Housing Policy Debate* 3 (2): 509–34.
- Chandler, Tertius. 1987. *Four Thousand Years of Urban Growth: An Historical Census*. Lampeter, R.U.: Edwin Mellen Press.
- Chandler, Tertius y Gerald Fox. 1974. *Three Thousand Years of Urban Growth*. Nueva York y Londres: Academic Press.
- Chandra, Vandana, ed. 2006. *Technology Adaptation and Exports: How Some Developing Countries Got It Right*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Chang, Ha-Joon. 2005. "Policy Space in Historical Perspective – with Special Reference to Trade and Industrial Policies." Documento presentado en la Queen Elizabeth House 50th Anniversary Conference: The Development of Threats and Promises, Oxford, RU.
- Charlot, Sylvie y Gilles Duranton. 2004. "Communication Externalities in Cities." *Journal of Urban Economics* 56 (3): 581–613.
- Chase-Dunn, Christopher, Yukio Kawano y Benjamin D. Brewer. 2000. "Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World System." *American Sociological Review* 65 (1): 77–95.
- Chen, Yang. 2008. "China: A Case Study of 1D-2D-3D Areas." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- . 2008. "Urban Agglomeration Policy in China." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Chinitz, Benjamin J. 1961. "Contrasts in Agglomeration: Nueva York y Pittsburgh." *American Economic Review* 51 (2): 279–89.
- Chinn, Menzie D. y Hiro Ito. 2006. "What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions y Interactions." *Journal of Development Economics* 81 (1): 163–92.
- Chiquier, Loic, Olivier Hassler y Michael Lea. 2004. "Mortgage Securities in Emerging Markets." Documento de trabajo de investigación de políticas 3370, Banco Mundial, Washington, DC.
- Chomitz, Kenneth M., Piet Buys y Timothy S. Thomas. 2005. "Quantifying the Rural-Urban Gradient in Latin America and the Caribbean." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3634, Banco Mundial, Washington, DC.
- Chow, Hwee K., Peter N. Kriz, Roberto S. Mariano y Augustine H. H. Tan. 2005. *Trade, Investment, and Financial Integration in East Asia*. Tanglin, Singapore: Association of Southeastern Asian Nations + 3 Secretariat.
- Christaller, Walter. 1933. *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Christensen, Dan Charly. 2004. "Physiocracy: The Missing Link." En *Modernisation and Tradition European Local and Manorial Societies 1500–1900*, ed. K. Sundberg, T. Germundsson y K. Hansen. Lancaster, R.U.: Nordic Academic Press.
- Ciccone, Antonio. 2002. "Agglomeration Effects in Europe." *European Economic Review* 46 (2): 213–27.

- Ciccone, Antonio y Robert E. Hall. 1996. "Productivity and the Density of Economic Activity." *American Economic Review* 86 (1):54-70.
- Ciccone, Antonio y Giovanni Peri. 2006. "Identifying Human-Capital Externalities: Theory with Applications." *Review of Economic Studies* 73 (2): 381-412.
- Clark, Colin. 1957. *The Conditions of Economic Progress*, 3rd ed. Londres: Macmillan.
- Clemens, Michael A., Claudio E. Montenegro y Lant Pritchett. 2008. "The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers across the U.S. Border." Documento de trabajo de investigación de políticas 4671, Banco Mundial, Washington, DC. Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Cockrem, Tom. 2007. "Singapore's Slum Deal." *The Sun-Herald*, abril 8.
- Coe, Patrick J. y J. C. Herbert Emery. 2004. "The Disintegrating Canadian Labour Market? The Extent of the Market Then and Now." *Canadian Journal of Economics* 37 (4): 879-97.
- Cohen, Daniel y Marcelo Soto. 2007. "Growth and Human Capital: Good Data, Good Results." *Journal of Economic Growth* 12 (1): 51-76.
- Cole, William E. y Richard D. Sanders. 1985. "Internal Migration and Urban Employment in the Third World." *American Economic Review* 75 (3): 481-94.
- Collier, Paul. 2003. *Breaking the Conflict Trap: Civil War and Development Policy*. Washington, DC y Nueva York: Banco Mundial y Oxford University Press.
- _____. 2007. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done about It*. Nueva York y Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Collier, Paul y Stephen A. O'Connell. 2008. "Opportunities and Choices." En *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000*, vol. 1, ed. Benno J. Ndulu, Stephen A. O'Connell, Robert H. Bates, Paul Collier y Charles C. Soludo. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Collier, Paul y Anthony J. Venables. 2007. "Rethinking Trade Preferences: How Africa Can Diversify Its Exports." *World Economy* 30 (8): 1326-45.
- Combes, Pierre-Philippe. 2000. "Marshall-Arrow-Romer Externalities and City Growth." Documento de trabajo 99-06, Centre d'Étude et de Recherche en Action Sociale, París.
- Combes, Pierre-Philippe y Miren Lafourcade. 2001. "Transport Cost Decline and Regional Inequalities: Evidence from France." Documento de trabajo 2894, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- _____. 2005. "Transport Costs: Measures, Determinants, and Regional Policy Implications for France." *Journal of Economic Geography* 5 (3): 319-49.
- Commission for Africa (CFA). 2005. *Our Common Interest: Report of the Commission for Africa*. Londres: CFA.
- Connell, J., B. Dasgupta, R. Laishley y M. Lipton. 1976. *Migration from Rural Areas: The Evidence from Village Studies*. Delhi: Oxford University Press.
- Costa, Dora L. y Matthew E. Kahn. 2000. "Power Couples: Changes in the Locational Choice of the College Educated, 1940-1990." *Quarterly Journal of Economics* 115 (4): 1287-315.
- Coulbaly, Souleymane. 2006. "Regional Integration and the Persistent Uneven Spread of Economic Activities in Developing Areas." *Economie Internationale* 106 (2): 5-23.
- _____. 2007. "Evaluating the Trade Impact of Developing RTAs: A Semi-Parametric Approach." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4220, Banco Mundial, Washington, DC.
- _____. 2008. "On the Complementarity of Regional and Global Trade." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Coulbaly, Souleymane y Lionel Fontagné. 2006. "South-South Trade: Geography Matters." *Journal of African Economies* 15 (2): 313-41.
- Crafts, Nicholas. 2005. "Regional GDP in Britain, 1871-1911: Some Estimates." *Scottish Journal of Political Economy* 52 (1): 54-64.
- _____. 2008. "Spatial Disparities in 19th-Century British Industrialization." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Crafts, Nicholas, Terence C. Mills y Abay Mulatu. 2007. "Total Factor Productivity Growth on Britain's Railways, 1852-1912: A Reappraisal of the Evidence." *Exploration in Economic History* 44 (4): 608-34.
- Crafts, Nicholas y Gianni Toniolo. 1996. *Economic Growth in Europe since 1945*. Cambridge, R.U. y Nueva York: Cambridge University Press.
- Crafts, Nicholas F. R. 1989. "British Industrialization in an International Context." *Journal of Interdisciplinary History* 19 (3): 415-28.
- Criscuolo, Chiara, Jonathan E. Haskel y Matthew J. Slaughter. 2004. "Why Are Some Firms More Innovative? Knowledge Inputs, Knowledge Stocks, and the Role of Global Engagement." Tuck School of Business, Hannover, NH.
- CSAO-Ecowas. 2005. *Atlas des Transports et des Telecommunications dans la West African States*. Paris and Abuja: Club Du Sahel et de L'Afrique de L'Ouest and Economic Community of West African States.
- Cullinane, Sharon. 2002. "The Relationship between Car Ownership and Public Transport Provision: A Case Study of Hong Kong." *Transport Policy* 9 (1): 29-39.
- Cutler, David, Angus Deaton y Adriana Lleras-Muney. 2006. "The Determinants of Mortality." *Journal of Economic Perspectives* 20 (3): 97-120.
- Czubala, Witold, Ben Shepherd y John S. Wilson. 2007. "Help or Hindrance? The Impact of Harmonized Standards on African Exports." Documento de trabajo de investigación de políticas 4400, Banco Mundial, Washington, DC.
- Da Mata, Daniel, Uwe Deichmann, J. Vernon Henderson, Somik V. Lall y Howard G. Wang. 2007. "Determinants of City Growth in Brazil." *Journal of Urban Economics* 62 (2): 252-72.
- Dall'Erba, Sandy. 2003. "The Trade-off Efficiency-Equity as an Explanation of the Mitigated Success of the European Regional Development Policies." Documento de trabajo 2 (3), EUC, Urbana, IL.
- Davezies, Laurent. 2001. *Políticas for Sound Development*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Davis, Donald R. y David E. Weinstein. 1999. "Economic Geography and Regional Production Structure: An Empirical Investigation." *European Economic Review* 43 (2): 379-407.
- Davis, Steven J. y John C. Haltiwanger. 1992. "Gross Job Creation, Gross Job Destruction y Employment Reallocation." *Quarterly Journal of Economics* 107 (3): 819-63.

- De Blij, Harm. 2005. *Why Geography Matters: Three Challenges Facing America: Climate Change, the Rise of China y Global Terrorism*. Nueva York: Oxford University Press.
- De Brauw, Alan y John Giles. 2008. "Migrant Labor Markets and the Welfare of Rural Households in the Developing World: Evidence from China." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4585, Banco Mundial, Washington, DC.
- De la Fuente, Angel. 2000. "Convergence across Countries and Regions: Theory and Empirics." Documento de trabajo 2465, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- . 2004. "Second-Best Redistribution through Public Investment: A Characterization, an Empirical Test and an Application to the Case of Spain." *Regional Science and Urban Economics* 34 (5): 489–503.
- De la Fuente, Angel, Xavier Vives, Juan J. Dolado y Riccardo Faini. 1995. "Infrastructure and Education as Instruments of Regional Policy: Evidence from Spain." *Economic Policy* 10 (20): 11–51.
- De Long, J. Bradford. 1988. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment." *American Economic Review* 78 (5): 1138–54.
- De Long, J. Bradford y Andrei Shleifer. 1993. "Princes and Merchants: European City Growth before the Industrial Revolution." *Journal of Law and Economics* 36 (2): 671–702.
- De Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Londres: Bantam Press.
- Decressin, Jörg y Antonio Fatás. 1994. "Regional Labour Market Dynamics in Europe." Documento de trabajo DP1085, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Deichmann, Uwe, Marianne Fay, Jun Koo y Somik V. Lall. 2004. "Economic Structure, Productivity y Infrastructure Quality in Southern Mexico." *Annals of Regional Science* 38 (3): 361–85.
- Deichmann, Uwe, Kai Kaiser, Somik V. Lall y Zmarak Shalizi. 2005. "Agglomeration, Transport y Regional Development in Indonesia." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3477, Banco Mundial, Washington, DC.
- Deichmann, Uwe, Somik V. Lall, Stephen J. Redding y Anthony J. Venables. 2008. "Industrial Location in Developing Countries." *World Bank Research Observer* 23(2): 219–46.
- Deiningner, Klaus W. y S. Jin. 2003. "Land Sales and Rental Markets in Transition. Evidence from Rural Vietnam." Documento de trabajo sobre investigación sobre políticas 3013, Banco Mundial, Washington, DC.
- Dekle, Robert y Jonathan Eaton. 1999. "Agglomeration and Land Rents: Evidence from the Prefectures." *Journal of Urban Economics* 46 (2): 200–14.
- Demurger, Sylvie, Jeffrey D. Sachs, Wing Thye Woo, Shuming Bao, Gene Chang y Andrew Mellinger. 2002. "Geography, Economic Policy and Regional Development in China." *Asian Economic Papers* 1 (1): 146–97.
- Deshingkar, Priya y Sven Grimm. 2004. *Voluntary Internal Migration: An Update*. Londres: Overseas Development Institute.
- Desmet, Klaus y Marcel Fafchamps. 2003. "What Are Falling Transport Costs Doing to Spatial Concentration across U.S. Counties?" Documento de trabajo 3853, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- . 2006. "Employment Concentration across U.S. Counties." *Regional Science and Urban Economics* 36 (4): 482–509.
- Deutsch, Robert. 2006. "Beneficiary Assessment of Land Titles Recipients under Land Management and Administrative Project (LMAP)."
- Devereux, Michael P., Rachel Griffith y Helen Simpson. 2004. "The Geographic Distribution of Production Activity in the U.K." *Regional Science and Urban Economics* 34 (5): 533–64.
- Dillinger, William. 2007. "Poverty and Regional Development in Eastern Europe and Central Asia." Documento de trabajo 118, Banco Mundial, Washington, DC.
- Disdier, Anne-Celia y Keith Head. 2008. "The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade." *Review of Economics and Statistics* 90 (1): 37–48.
- Dixie, G. 2002. *Review of Current and Future Airfreight Situation from Bangladesh*. Dacca: Accord Associates for the Hortex Foundation.
- Dixit, Avinash K. y Joseph E. Stiglitz. 1977. "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity." *American Economic Review* 67 (3): 297–308.
- Djankov, Simeon, Caroline L. Freund y Cong S. Pham. 2006. "Trading on Time." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3909, Banco Mundial, Washington, DC.
- Dobkins, Linda Harris y Yannis M. Ioannides. 2001. "Spatial Interactions among U.S. Cities, 1900–1990." *Regional Science and Urban Economics* 31 (6): 701–31.
- Docquier, Frédéric. 2006. "Brain Drain and Inequality across Nations." Documento presentado en la EUDN-AFD Conference on Migration and Development, París.
- Docquier, Frédéric, Michel Beine y Hillel Rapoport. 2006. "Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winner and Losers." Documento de trabajo 2006-23, Université Catholique de Louvain, Département des Sciences Economiques, Lovaina la Nueva, Bélgica.
- Dongguan Government. 2005. *Guangdong Statistical Yearbook 2005*. Beijing, China: China Statistics Press.
- Donoso Clark, M. y M. Lenihan. 2008. "A Space-Based Development Framework: A Bottom-Up Approach to Economic Integration." World Bank, Environmentally and Socially Sustainable Development Unit, Europe and Central Asia Regional Office, Washington, DC.
- Donsky, Martin. 1990. "Putting a Spin on the Yarn Business: Macfield Tries to Get a Leg Up on Its Competition." *Business North Carolina*, septiembre 1.
- Dorosh, Paul A., Steven Haggblade y Simon Dradri. 2007. "Cotton in Zambia: Alternative Instruments for Ensuring Food Security and Price Stability in Zambia." Documento de trabajo de colaboración ZM-FSRP-WP-29, International Development, East Lansing, MI.
- Douthat, Ross, Marshall Poe y Abigail Cutler. 2006. "The Poor get Richer." *Atlantic Monthly*.
- Drabenstott, Mark. 2005. *A Review of the Federal Role in Regional Economic Development*. Kansas City, MO: Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Duarte, Angelo José Mont Alverne, Pedro Cavalcanti Gomes Ferreira y Marcio Antonio Salvato Jr. 2004. "Regional or Educational Disparities? A Counterfactual Exercise." Documento de trabajo 532, Fundação Getulio Vargas Department of Economics, São Paulo.

- Dumais, Guy, Glenn Ellison y Edward L. Glaeser. 2002. "Geographic Concentration as a Dynamic Process." *Review of Economics and Statistics* 84 (2): 193–204.
- Dumke, Rolf H. 1994. "Urban Inequality in Wilhemine Germany." Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität der Bundeswehr München, Munich, Alemania.
- Dunlap, David W. 1992. "Some Land-Use History Highlights." *New York Times*, abril 12.
- Dunlevy, James A. y Don Bellante. 1983. "Net Migration, Endogenous Incomes and the Speed of Adjustment to the North-South Differential." *Review of Economics and Statistics* 65 (1): 66–75.
- Dunne, Timothy, Mark J. Roberts y Larry Samuelson. 1989a. "Plant Turnover and Gross Employment Flows in the U.S. Manufacturing Sector." *Journal of Labor Economics* 7 (1): 48–71.
- . 1989b. "The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants." *Quarterly Journal of Economics* 104 (4): 671–98.
- Durantón, Gilles y Henry G. Overman. 2002. "Testing for Localization Using Micro-Geographic Data." Documento de trabajo 540, Centre for Economic Performance, Londres.
- . 2007. "Testing for Localization Using Micro-Geographic Data." *Review of Economic Studies* 72 (4): 1077–106.
- Durantón, Gilles y Diego Puga. 2000. "Diversity and Specialization in Cities: Why, Where y When Does It Matter?" *Urban Studies* 37 (3): 533–55.
- . 2001. "Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products." *American Economic Review* 91 (5): 1454–77.
- . 2004. "Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies." En *Handbook of Urban and Regional Economies*, vol. 4, ed. J. Vernon Henderson y Jacques Thisse. Amsterdam: North-Holland.
- . 2005. "From Sectoral to Functional Urban Specialization." *Journal of Urban Economics* 57 (2): 343–70.
- Easterly, William y Ross Levine. 2001. "What Have We Learned from a Decade of Empirical Research on Growth? It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models." *World Bank Economic Review* 15 (2): 177–219.
- Easterly, William y Yaw Nyarko. 2008. "Is the Brain Drain Good for Africa?" Documento de trabajo 19, Brookings Global Economy and Development, Washington, DC.
- Eaton, Jonathan y Zvi Eckstein. 1997. "Cities and Growth: Theory and Evidence from France and Japan." *Regional Science and Urban Economics* 27 (4–5): 443–74.
- Eeckhout, Jan. 2004. "Gibrat's Law for (All) Cities." *American Economic Review* 94 (5): 1429–51.
- Ellison, Glenn y Edward L. Glaeser. 1997. "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach." *Journal of Political Economy* 105 (5): 889–927.
- Engel, Eduardo, Alexander Galetovic y Claudio Raddatz. 1998. "Taxes and Income Distribution in Chile: Some Unpleasant Redistributive Arithmetic." Documentos de trabajo 41, Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Engels, Friedrich. 1987. *The Condition of the Working Class in England*. Nueva York: Penguin Books (original publicado en Alemania en 1945).
- Escobal, Javier y Maximo Torero. 2000. "Does Geography Explain Differences in Economic Growth in Peru?" Research Network Documento de trabajo R-404, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Estache, Antonio y Marianne Fay. 2007. "Current Debates on Infrastructure Policy." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4410, Banco Mundial, Washington, DC.
- Estache, Antonio, Mariana González y Lourdes Trujillo. 2002. "Efficiency Gains from Port Reform and the Potential for Yardstick Competition: Lessons from Mexico." *World Development* 30 (4): 545–60.
- Ethier, Wilfred J. 1982. "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade." *American Economic Review* 72 (3): 389–405.
- Euractiv. 2008. *Commission Defends Proposal on Pension 'Portability'*. Bruselas: Euractiv.
- European Commission. 2001. *Unity, Solidarity, Diversity for Europe, its People and its Territory: Second Report on Economic and Social Cohesion*. Bruselas: European Commission.
- . 2002. *European Union Public Finance*. Luxemburgo: European Commission, Office for Official Publications of the European Communities.
- . 2007. *Growing Regions, Growing Europe*. Brussels: European Communities.
- Evans, Carolyn L. y James E. Harrigan. 2005. "Distance, Time, and Specialization: Lean Retailing in General Equilibrium." *American Economic Review* 95 (1): 292–313.
- Evans, Peter. 2002. *Livable Cities? Urban Struggles for Livelihood and Sustainability*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Evenett, Simon J. 2005. "Competitive Liberalization: A Tournament Theory-Based Interpretation." Documento presentado en Sequencing of Regional Economic Integration: Issues in the Breadth and Depth of Economic Integration in the Americas, Notre Dame, IN.
- Ezcurra, Roberto y Pedro Pascual. 2007. "Spatial Disparities in Productivity in Central and Eastern Europe." *Eastern European Economics* 45 (3): 5–32.
- Fafchamps, Marcel y Klaus Desmet. 2000. "The Changing Spatial Distribution of Economic Activity across U.S. Counties." Documento de trabajo económico 43, Oxford, RU.
- Faini, Riccardo. 1983. "Cumulative Process of Deindustrialization in an Open Region: the Case of Southern Italy." *Journal of Development Economics* 12 (3): 277–301.
- . 1996. "Increasing Returns, Migration y Convergence." *Journal of Development Economics* 49 (1): 121–36.
- Faini, Riccardo, Curzio Giannini y Giampaolo Galli. 1993. "Finance and Development: The Case of Southern Italy." En *Finance and Development: Issues and Experience*, ed. Alberto Giovannini. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Fan, Shenggen, Xiaobo Zhang y Neetha Rao. 2004. "Public Expenditure, Growth, and Poverty Reduction in Rural Uganda." Ifpri, Documento de trabajo 4, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Farvacque-Vitkovic, Catherine, Alicia Casalis, Christian Eghoff y Mahine Diop. 2007. "Development of the Cities of Mali: Challenges and Priorities." Región de África. Documento de trabajo 104, Banco Mundial, Washington, DC.

- Fay, Marianne, John Felkner y Somik V. Lall. 2008. "Market Access and Firm Productivity in the Russian Federation". Banco Mundial, Washington, DC. Procesado.
- Fay, Marianne y Charlotte Opal. 2000. "Urbanization without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon." Documento de trabajo de investigación de políticas 2412, Banco Mundial, Washington, DC.
- Fearon, James D. y David D. Laitin. 2003. "Additional Tables for Ethnicity, Insurgency, and Civil War". Stanford University, Palo Alto, CA.
- Feder, Gershon y Peter Lanjouw. 2001. "Rural Non-farm Activities and Rural Development: From Experience towards Strategy." Rural Development Strategy Documento de antecedentes 4, Banco Mundial, Washington, DC.
- Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson. 1997. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras." *Journal of International Economics* 42 (3-4): 371-93.
- Feldman, Maryann P. 1994. *The Geography of Innovation*. Boston, MA: Kluwer.
- Feldman, Maryann P. y David B. Audretsch. 1999. "Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialization, and Localized Competition." *European Economic Review* 43 (2): 409-29.
- Ferreira, Afonso. 2000. "Convergence in Brazil: Recent Trends and Long-Run Prospects." *Journal of Applied Economics* 3 (4): 479-89.
- Fingleton, Bernard. 2003. "Increasing Returns: Evidence from Local Wages in Great Britain." *Oxford Economic Papers* 55 (4): 716-39.
- Fink, Carsten y Aaditya Mattoo. 2004. "Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues." *Journal of Economic Integration* 19 (4): 742-79.
- Fink, Carsten, Aaditya Mattoo e Ileana Cristina Neagu. 2005. "Assessing the Impact of Communication Costs on International Trade." *Journal of International Economics* 67 (2): 428-45.
- Fischer, Carolyn, Winston Harrington e Ian W. H. Parry. 2007. "Should Automobile Fuel Economy Standards Be Tightened?" *Energy Journal* 28 (4): 1-30.
- Fogel, Robert W. 1979. "Notes on the Social Savings Controversy." *Journal of Economic History* 39 (1): 1-54.
- Fondo Monetario Internacional. 1998. *World Economic Outlook. Financial Crises: Causes and Indicators*. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- _____. 2007. *Directions of Trade*. Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- Fontagné, Lionel, Thierry Mayer y Soledad Zignago. 2005. "Trade in the Triad: How Easy Is the Access to Large Markets?" *Canadian Journal of Economics* 38 (4): 1401-30.
- Foroutan, Faezeh y Lant Pritchett. 1993. "Intra-Sub-Saharan African Trade: Is It Too Little?" *Journal of African Economies* 2 (1): 74-105.
- Frankel, Jeffrey A., Ernesto Stein y Shang-Jin Wei. 1996. "Regional Trade Arrangements: Natural or Supernatural." *American Economic Review* 86 (2): 52-6.
- Freund, Caroline L. y Diana Weinhold. 2004. "The Effect of the Internet on International Trade." *Journal of International Economics* 62 (1): 171-89.
- Fuentes, Ricardo y Andrés Montes. 2004. "Mexico and the Millennium Development Goals in a Subnational Level." *Journal of Human Development* 5 (1): 97-120.
- Fujita, Masahisa, ed. 2007. *Regional Integration in East Asia: From the Viewpoint of Spatial Economics*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Fujita, Masahisa y Ryoichi Ishii. 1999. "Global Location Behavior and Organizational Dynamics of Japanese Electronics Firms and Their Impact on Regional Economies." En *The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization y Regions*, ed. Alfred D. Chandler Jr., Peter Hagstrom y Orjan Solvell. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Fujita, Masahisa y Takatoshi Tabuchi. 1997. "Regional Growth in Post War Japan." *Regional Science and Urban Economics* 27 (6): 643-70.
- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony J. Venables. 2001. *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Fuss, Melvyn A. y Vinod K. Gupta. 1981. "A Cost Function Approach to the Estimation of Minimum Efficient Scale, Returns to Scale, and Suboptimal Capacity: With an Application to Canadian Manufacturing." *European Economic Review* 15 (2): 123-35.
- Gabaix, Xavier y Yannis M. Ioannides. 2004. "Evolution of City Size Distributions." En *Handbook of Urban and Regional Economics*, vol. 4, ed. J. Vernon Henderson y Jacques-Francois Thisse. Amsterdam: Elsevier.
- Gakenheimer, Ralph. 1999. "Urban Mobility in the Developing World." *Transportation Research Part A: Policy and Practice* 33 (7): 671-89.
- Galloway, Lowell E. y Richard K. Vedder. 1971. "Mobility of Native Americans." *Journal of Economic History* 31 (3): 613-49.
- Gallup, John L., Jeffrey D. Sachs y Andrew D. Mellinger. 1999. "Geography and Economic Development." *International Regional Science Review* 22 (2): 179-232.
- Garau, Pietro. 2008. *Notes for the State of the World's Cities Report 2008: Policy Analysis and Recommendations*. Nairobi: Unhabitat.
- García-Verdú, Rodrigo. 2005. "Income, Mortality, and Literacy Distribution Dynamics across States in Mexico: 1940-2000." *Cuadernos de Economía* 42 (125): 165-92.
- Garrett, James. 2005. *Mobility, Migration, and Rural-Urban Changes, Brief 2*. Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- Garrett, Power. 2002. "Slums of Baltimore." En *From Mobtown to Charm City: New Perspectives on Baltimore's Past*, ed. Jessica L. Elfenbein, John R. Breihan y Thomas L. Hollowak. Baltimore, MD: Maryland Historical Society.
- Gaspar, Jess y Edward L. Glaeser. 1998. "Information Technology and the Future of Cities." *Journal of Urban Economics* 43 (1): 136-56.
- Gastner, Michael T. and Mark E. J. Newman. 2004. "Diffusion based method for producing density-equalizing maps." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 101, 20: 7499-7504.
- Gauthier, Jean-Paul. 2007. *Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned y Implications for Zone Development*. Washington, DC: Banco Mundial, Foreign Investment Advisory Service.

- Gibbon, Peter y Stefano Ponte. 2005. *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Filadelfia: Temple University Press.
- Gibson, John y Scott Rozelle. 2003. "Poverty and Access to Roads in Papua New Guinea." *Economic Development and Cultural Change* 52 (1): 159–85.
- Gill, Indermit y Homi Kharas. 2007. *An East Asia Renaissance: Ideas for Economic Growth*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Gilman, Sidney. 1984. *The Competitive Dynamics of Container Shipping*. Liverpool, R.U.: Gower Publishing.
- Glaeser, Edward L. y Matthew E. Kahn. 2001. "Decentralized Employment and the Transformation of the American City." Documento de trabajo 1912, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA.
- Glaeser, Edward L., Hedi D. Kallal, José A. Scheinkman y Andrei Shleifer. 1992. "Growth in Cities." *Journal of Political Economy* 100 (6): 1126–52.
- Glaeser, Edward L., Jed Kolko y Albert Saiz. 2001. "Consumer City." *Journal of Economic Geography* 1 (1): 27–50.
- Glaeser, Edward L. y David C. Maré. 2001. "Cities and Skills." *Journal of Labor Economics* 19 (2): 316–42.
- Glaeser, Edward L., José A. Scheinkman y Andrei Schleifer. 1995. "Economic Growth in a Cross-Section of Cities." *Journal of Monetary Economics* 36 (1): 117–43.
- Golob, Thomas F. y David Brownstone. 2005. "The Impact of Residential Density on Vehicle Usage and Energy Consumption." Energy Institute Policy and Economics Documento de trabajo EPE-011, University of California, Berkeley, CA.
- Good, David F. 1986. "Uneven Development in the Nineteenth Century: A Comparison of the Habsburg Empire and the United States." *Journal of Economic History* 46 (1): 137–51.
- Goodlad, R. 1996. "The Housing Challenge in South Africa." *Urban Studies* 33 (9): 1629–45.
- Gordon, Robert J. 1990. *The Measurement of Durable Goods Prices*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gorzela, Grzegorz. 2007. "Cohesion and Convergence: Synonyms or Two Different Notions?" Documento presentado en el Policy Workshop "Spatial Disparities and Development Policy," Berlin.
- Gottman, Jean. 1977. "Megalopolis and Antipolis: The Telephone and the Structure of the City." En Itiel de Sola Pool (eds.), *The Social Impact of the Telephone*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.
- Gobierno de India Planning Commission. 2002a. *10th Five Year Plan (2002–2007)*. Nueva Delhi: Government of India, Planning Commission.
- _____. 2002b. *National Human Development Report 2001*. Nueva Delhi: Government of India, Planning Commission.
- _____. 2006. *Towards Faster and More Inclusive Growth: An approach to the Eleventh Five Year Plan 2007–2012*. Nueva Delhi: Government of India.
- Gobierno de Malasia. 2001. *Eight Malaysia Plan: 2001–2005*. Kuala Lumpur: Malasia Economic Planning Unit.
- Gobierno de Nigeria, Federal Ministry of Science and Technology. 2003. *Multi-Disciplinary Committee Report of the Techno-Economic Survey on Wood and Wood Products Sector, 2003, 4th Update*. Lagos: Government of Nigeria, Federal Ministry of Science and Technology.
- Gobierno de Sri Lanka. 2008. *Poverty Indicators Household Income and Expenditure Survey, 2006–07*. Colombo: Sri Lanka Department of Census and Statistics, Ministry of Planning and Finance.
- Goyal, Sanjeev y Klaas Staal. 2004. "The Political Economy of Regionalism." *European Economic Review* 48 (3): 563–93.
- Green, Alan G. 1969. "Regional Inequality, Structural Change, and Economic Growth in Canada, 1890–1956." *Economic Development and Cultural Change* 17 (4): 567–83.
- Gregoire, Emmanuel y Pascal Labazee. 1993. *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest*. Paris: Karthala-Orstom.
- Greytak, David y Paul Blackley. 1985. "Labor Productivity and Local Industry Size: Further Issues in Assessing Agglomeration Economies." *Southern Economic Journal* 51 (4): 1121–29.
- Gribbin, August. 2000. "Overpopulated Megacities Face Frightening Future: Overpopulation in Developing Countries Impact on the West." *Insight on the News*, agosto 21.
- Griliches, Zvi y Vidar Ringstad. 1971. *Economies of Scale and the Form of the Production Function: An Econometric Study of Norwegian Manufacturing Establishment Data*. Amsterdam: North-Holland.
- Grossman, Gene M. y Elhanan Helpman. 1991. "Quality Ladders in the Theory of Growth." *Review of Economic Studies* 58(1):43–61.
- _____. 1995. "Technology and Trade." En Gene M. Grossman y Kenneth Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics, Volume III*. Amsterdam, Países Bajos: North-Holland.
- Groupe Recherche –Actions pour le Développement. 2001. "Potentialités et Conflits dans les Zones Péri-urbaines: Le Cas de Bamako au Mali." Rural-Urban Interactions and Livelihood Strategies. Documento de trabajo 5, IIED, Londres.
- Guasch, Juan Luis. 2008. *Exporting by Mail: An Innovative Trade Facilitation Tool*. Washington, DC: Banco Mundial, IFC Smart Lessons.
- Guerra, Carlos A., Priscilla W. Gikandi y Andrew J. Tatem, Abdulsalan M. Noor, Dave L. Smith, Simon I. Hay y Robert W. Snow. 2008. "The Limits and Intensity of *Plasmodium falciparum* Transmission: Implications for Malaria Control and Elimination Worldwide." *Plos Medicine* 5 (2): e38–e38.
- Gupta, Vinod K. 1983. "Labor Productivity, Establishment Size, and Scale Economies." *Southern Economic Journal* 49(3):853–9.
- Gwatkin, Davidson R., Shea Rutstein, Kiersten Johnson, Eldaw Suliman, Adam Wagstaff y Agbessi Amouzou. 2007. *Socio-Economic Differences in Health, Nutrition, and Population within Developing Countries: An Overview*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Hall, Carolyn. 1984. "Regional Inequalities in Well-Being in Costa Rica." *Geographical Review* 74 (1): 48–62.
- Hall, Peter. 2002. *Cities of Tomorrow*. Oxford, R.U.: Blackwell Publishing.
- Hall, Robert E. 1988. "The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry." *Journal of Political Economy* 96 (5): 921–47.
- _____. 1990. "Invariance Properties of Solow's Productivity Residual." En *Growth, Productivity, Unemployment: Essays to Celebrate Bob Solow's Birthday*, ed. Peter Diamond. Cambridge, MA: MIT Press.

- Hall, Thomas y Sonja Vidén. 2005. "The Million Homes Programme: A Review of the Great Swedish Planning Model." *Planning Perspectives* 20 (3): 301–28.
- Hamaguchi, Nobuaki. De próxima publicación. "Regional Integration, Agglomeration y Income Distribution in East Asia." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Hammond, George William y Jürgen von Hagen. 1994. "Industrial Localization: An Empirical Test for Marshallian Localization Economies." Documento de trabajo 917, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Hancock, Diana, David B. Humphrey y James A. Wilcox. 1999. "Cost Reductions in Electronic Payments: The Roles of Consolidation, Economies of Scale, and Technical Change." *Journal of Banking and Finance* 23 (2–4): 391–421.
- Hansen, Eric R. 1990. "Agglomeration Economics and Industrial Decentralization: The Wage-Productivity Trade-Offs." *Journal of Urban Economics* 28(2):140–59.
- Hanson, Gordon H. 1996. "Agglomeration, Dispersion, and the Pioneer Firm." *Journal of Urban Economics* 39 (3): 255–81.
- . 1998a. "North American Economic Integration and Industry Location." *Oxford Review of Economic Policy* 14 (2): 30–44.
- . 1998b. "Regional Adjustment to Trade Liberalization." *Regional Science and Urban Economics* 28 (4): 419–44.
- Hardoy, Jorge E. y David Satterthwaite. 1989. *Squatter Citizen: Life in the Urban Third World*. Londres: Earthscan.
- Hargan, Jim. 2007. "Prince Charles Poundbury." *British Heritage*. Mayo, 2007.
- Harley, C. Knick. 1980. "Transportation, the World Wheat Trade, and the Kuznets Cycle, 1850–1913." *Explorations in Economic History* 17 (3): 218–50.
- Harrigan, James E. 2005. "Airplanes and Comparative Advantage." Documento de trabajo NBER 11688, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Harrigan, James E. y Anthony J. Venables. 2006. "Timeliness and Agglomeration." *Journal of Urban Economics* 59 (2): 300–16.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro. 1970. "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis." *American Economic Review* 60 (1): 126–42.
- Hau, Timothy. 1990. "Electronic Road Pricing: Developments in Hong Kong, 1983–1989." *Journal of Transport Economics and Policy* 24 (2): 203–14.
- Hausmann, Ricardo y Dani Rodrik. 2003. "Economic Development as Self-Discovery." *Journal of Development Economics* 72 (2): 603–33.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik y Andrés Velasco. 2005. "Growth Diagnostics." Center for International Development, Cambridge, MA.
- Hay, Donald Andrew. 1979. "The Location of Industry in a Developing Country: The Case of Brazil." *Oxford Economic Papers* 31 (1): 93–120.
- Hay, Simon I., Carlos A. Guerra, Andrew J. Tatem, Abdisalan M. Noor y Robert W. Snow. 2004. "The Global Distribution and Population at Risk of Malaria: Past, Present y Future." *Lancet Infectious Diseases* 4 (6): 327–36.
- Hay, Simon I., David L. Smith y Robert W. Snow. 2008. "Measuring Malaria Endemicity from Intense to Interrupted Transmission." *Lancet Infectious Diseases* 8 (6): 369–78.
- Hayashi, Takehisa. 2003. *Readings on Local Public Finance*. Tokio: Toyo Keizai Shinposya.
- Hazlewood, Arthur. 1979. "The End of the East African Community: What Are the Lessons for Regional Integration Schemes?" *Journal of Common Market Studies* 18 (1): 40–58.
- He, Canfei. De próxima publicación. "Industrial Agglomeration and Economic Performance in the Transitional China." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Head, Charles Keith y Thierry Mayer. 2006. "Regional Wage and Employment Responses to Market Potential in the EU." *Regional Science and Urban Economics* 36 (5): 573–94.
- Head, Charles Keith, John Reis y Deborah Swenson. 1995. "Agglomeration Benefits and Location Choice: Evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States." *Journal of International Economics* 38 (3–4): 223–47.
- Heideloff, Christel y Manfred Zachcial. 2006. *Shipping Statistical Yearbook 2006*. Bremen, Alemania: Institute of Shipping Economics and Logistics.
- Helliwell, John F. 2002. "Measuring the Width of National Borders." *Review of International Economics* 10 (3): 517–24.
- Helpman, Elhanan y Paul Krugman. 1987. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Henderson, J. Vernon. 1974. "The Sizes and Types of Cities." *American Economic Review* 64 (4): 640–56.
- . 1986. "Efficiency of Resources Usage and City Size." *Journal of Urban Economics* 19 (1): 47–70.
- . 1994. "Where Does an Industry Locate?" *Journal of Urban Economics* 35 (1):83–104.
- . 1997a. "Externalities and Industrial Development." *Journal of Urban Economics* 42 (3): 449–70.
- . 1997b. "Medium Size Cities." *Regional Science and Urban Economics* 27 (6): 583–612.
- . 2003a. "Marshall's Scale Economies." *Journal of Urban Economics* 53 (1): 1–28.
- . 2003b. "The Urbanization Process and Economic Growth: The So-What Question." *Journal of Economic Growth* 8 (1): 47–71.
- . 2005a. "Development and Growth." En *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, parte B, ed. Philippe Aghion y Steven N. Durlauf. Amsterdam: North-Holland.
- . 2005b. "Urbanization and Growth." En *Handbook of Economic Growth*, ed. Philippe Aghion y Steven N. Durlauf. Amsterdam: North-Holland.
- . 2007. *Urbanization in China: Policy Issues and Options*. Nueva York: China Economic Research and Advisory Programme.
- Henderson, J. Vernon, Ari Kuncoro y Damhuri Nasution. 1996. "The Dynamics of Jabotabek Development." *Bulletin of Indonesian Economic Studies* 32 (1): 71–95.

- Henderson, J. Vernon, Ari Kuncoro y Matthew Turner. 1995. "Industrial Development in Cities." *Journal of Political Economy* 103 (5): 1067-90.
- Henderson, J. Vernon, Todd Lee y Yung Joon Lee. 2001. "Scale Externalities in Korea." *Journal of Urban Economics* 49 (3): 479-504.
- Henderson, J. Vernon, Zmarak Shalizi y Anthony J. Venables. 2001. "Geography and Development." *Journal of Economic Geography* 1 (1): 81-105.
- Henriksen, Ingrid. 2003. "Freehold Tenure in Late Eighteenth Century Denmark." En *Advances in Agricultural Economic History*, ed. Kyle D. Kaufman. Nueva York: JAI Press.
- Henry, Peter Blair. 2007. "Capital Account Liberalization: Theory, Evidence, and Speculation." *Journal of Economic Literature* 45 (4): 887-935.
- Hering, Laura y Sandra Poncet. 2006. "Market Access and Individual Wages: Evidence from China." Documento de trabajo 2006-23, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales, París.
- Herzog, Henry W. Jr. y Alan M. Schlottmann, eds. 1991. *Industry Location and Public Policy*. Knoxville, TN: University of Tennessee.
- Hewings, G., E. Feser y K. Poole. 2008. "Spatial/Territorial Development Policies in the United States." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Hidalgo, C. A., B. Klinger, A. L. Barabási y R. Hausmann. 2007. "The Product Space Conditions for the Development of Nations." *Science* 317 (5837): 482-87.
- Hill, Fiona y Clifford Gaddy. 2003. *The Siberia Curse: How Communist Planners Left Russia out in the Cold*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Hill, Hal, Budy Resosudarmo y Yogi Vidyattama. 2007. "Indonesia's Changing Economic Geography." Documento de trabajo en Economics and Development Studies 2007-13, Bandung, Indonesia.
- Hoekman, Bernard. 2006. "Liberalizing Trade in Services: A Survey." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4030, Banco Mundial, Washington, DC.
- Hoekman, Bernard y Dominique Njinkeu. 2007. "Aid for Trade and Export Competitiveness: New Opportunities for Africa." Banco Mundial, Washington, DC.
- Holmes, Thomas J. 1999. "Localization of Industry and Vertical Disintegration." *Review of Economics and Statistics* 81 (2): 314-25.
- Holmes, Thomas J. y John J. Stevens. 2002. "Geographic Concentration and Establishment Scale." *Review of Economics and Statistics* 84 (4): 682-91.
- Holzmann, Hajo y Sebastian Vollmer. 2008. "The Distribution of Income across German Counties, 1992-2005." University of Goettingen, Gotinga, Alemania.
- Hoover, Edgar M. y Raymond Vernon. 1959. *Anatomy of a Metropolis: The Changing Distribution of People and Jobs within the Nueva York Metropolitan Area*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Huang, Yukon y Xubei Luo. De próxima publicación. "Reshaping Economic Geography in China." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial.
- Huber, Peter W. 1995. "New York, Capital of the Information Age." *New York City Journal* 5(1):12-22.
- Hughes, Joseph P., William W. Lang, Loretta J. Mester y Choon-Geol Moon. 1999. "The Dollars and Sense of Bank Consolidation." *Journal of Banking and Finance* 23 (2-4): 291-324.
- Hughes, Joseph P. y Loretta J. Mester. 1998. "Bank Capitalization and Cost: Evidence of Scale Economies in Risk Management and Signaling." *Review of Economics and Statistics* 80 (2): 314-25.
- Hulten, Charles R. 2007. "Transportation Infrastructure, Productivity and Externalities." En *ECMT Round Tables No. 132: Transport, Infrastructure Investment and Economic Productivity*, ed. OECD/ECMT. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Hummels, David. 2001. *Time as a Trade Barrier*. West Lafayette, IN: Purdue University Press.
- . 2007. "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization." *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 131-54.
- Hummels, David, Volodymyr Lugovskyy y Alexandre Skiba. 2007. "The Trade Reducing Effect of Market Power in International Shipping." Documento de trabajo NBER 12914, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hunt, Edward H. 1986. "Industrialization and Regional Inequality: Wages in Britain, 1760-1914." *Journal of Economic History* 46 (4): 935-66.
- Hunt, Jennifer. 2000. "Why Do People Still Live in East Germany?" Documento de trabajo NBER 7564, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hurd, John II. 1975. "Railways and the Expansion of Markets in India, 1861-1921." *Explorations in Economic History* 12 (3): 263-88.
- Iliffe, John. 1995. *Africans: The History of a Continent*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Independent Evaluation Group (IEG). 2007. "The Development Potential of Regional Programs: An Evaluation of World Bank Support of Multicountry Operations." Documento presentado en la IEG Conference on Unlocking the Potential of Regional Development Programs, Washington, DC.
- Ingram, Gregory. 1997. "Patterns of Metropolitan Development: What Have We Learned?" Documento de trabajo sobre investigación de políticas 1841, Banco Mundial, Washington, DC.
- Ingram, Gregory y John Whitehead. 2008. "The Distribution and Concentration of Population in the U.S., 1900-2000." Documento de trabajo WP08G11, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, MA.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). 2004. *Perfil Dos Municípios Brasileiros*. Río de Janeiro: IBGE.
- International Air Transport Association. 2007a. *Aviation Economic Benefits: Issues Briefing No. 8*. Montreal, Canadá: International Air Transport Association.
- . 2007b. *Economics Briefing: Air Freight Market Outlook*. Montreal, Canadá: International Air Transport Association.
- International Development Association y Banco Mundial. 2008. *Regional Integration Assistance Strategy*. Washington, DC: Banco Mundial.

- Ivaldi, Marc y Gerard McCullough. 2007. "Railroad Pricing and Revenue-to-Cost Margins in the Post-Staggers Era." En *Research in Transportation Economics*, ed. Scott Dennis y Wayne Talley. Amsterdam: Elsevier.
- Jacobs, Jane. 1970. *The Economy of Cities*. Nueva York: Vintage.
- Jacoby, Hanan G. 2000. "Access to Markets and the Benefits of Rural Roads." *Economic Journal* 110 (465): 713–37.
- Jaffe, Adam B. 1986. "Technological Opportunity and Spillover of R&D: Evidence from Firms' Patents, Profits, and Market Value." *American Economic Review* 76 (5): 984–1001.
- Jaffe, Adam B., Manuel Trajtenberg y Rebecca Henderson. 1993. "Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidence by Patent Citations." *Quarterly Journal of Economics* 108 (3): 577–98.
- Jayne, Thomas S., B. Zulu, D. Mather, E. Mghenyi, E. Chirwa y David L. Tschirley. 2005. "Maize Marketing and Trade Policy in a Pro-Poor Agricultural Growth Strategy: Insights from Household Surveys in Eastern and Southern Africa." Documento presentado en Toward Improved Maize Marketing and Trade Policies in the Southern Africa Region, Centurion, Sudáfrica.
- Jensen, Robert. 2007. "The Digital Divide: Information (Technology), Market Performance y Welfare in the South Indian Fisheries Sector." *Quarterly Journal of Economics* 122 (3): 879–924.
- Jessen, Anneje. 2002. "Regional Public Goods and Small Economies: The Caribbean Regional Negotiating Machinery." En *Regional Public Goods: From Theory to Practice*, ed. Antoni Estevadeordal, Brian Frantz y Tam R. Nguyen. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Asiático de Desarrollo.
- Jones, Gareth A. y Kavita Datta. 2000. "Enabling Markets to Work? Housing Policy in the 'New' South Africa." *International Planning Studies* 5 (3): 393–416.
- Jourdan, Paul y Nepal. 2006. "Regional Strategies. The Case for a Resource-Based Spatial Development Programme." Documento presentado en la U.S.–Africa Infrastructure Conference, Washington, DC.
- Junius, Karsten. 1997. "Economies of Scale: A Survey of Empirical Literature." Documento de trabajo 813, Kiel Institute of World Economics, Kiel, Alemania.
- Justman, Moshe. 1994. "The Effect of Local Demand on Industry Location." *Review of Economics and Statistics* 76 (4): 742–53.
- Kaldor, Nicholas. 1972. "The Irrelevance of Equilibrium Economics." *Economic Journal* 82 (328): 1237–55.
- Kamada, Kimiyoshi, Nobuhiro Okuno y Ritsuko Futagami. 1998. "Decisions on Regional Allocation of Public Investment: the Case of Japan." *Applied Economic Letters* 5 (8): 503–6.
- Kanbur, Ravi y Anthony J. Venables. 2005. *Rising Spatial Disparities and Development: Why Do they Matter?* Oxford, R.U.: Oxford University Press, UNU-Wider Studies in Development Economics.
- Kanbur, Ravi y Xiaobo Zhang. 2005. "Fifty Years of Regional Inequality in China: A Journey through Central Planning, Reform y Openness." *Review of Development Economics* 9 (1): 87–106.
- Kasekende, Louis A. y Nehemiah Ng'eno. 1999. "Regional Integration and Economic Liberalization in Eastern and Southern Africa." En *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa, Volume 3: Regional Case-Studies*, ed. Ademola Oyejide, Ibrahim Elbadawi y Stephen Yeo. Londres: Palgrave Macmillan Press.
- Kawashima, Tatsuhiko. 1975. "Urban Agglomeration Economies in Manufacturing Industries." *Papers in Regional Science* 34 (1): 157–72.
- Kearns, Kevin C. 2006. *Dublin's Lost Heroines: Mammies and Gran-nies in a Vanished Dublin*. Park West, Dublín: Gill and Macmillan.
- Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita y Marcelo Olarreaga. 2006. "Estimating Trade Restiveness Indices." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3840, Banco Mundial, Washington, DC.
- Keefe, Philip y Stuti Khemani. 2005. "Democracy, Public Expenditures, and the Poor: Understanding Political Incentives for Providing Public Services." *World Bank Research Observer Advance Access* 20 (1): 1–27.
- Kenworthy, Jeff. 2005. "Transport Energy Use and Greenhouse Gases in Urban Passenger Transport Systems: A Study of 84 Global Cities." Institute for Sustainability and Technology Policy, Murdoch University, Murdoch, Australia.
- Kenya Ministry of Planning and National Development and UNDP. 2005. *Millennium Development Goals Country Report 2005: Kenya*. Nairobi: United Nations and Kenya Ministry of Planning and National Development.
- Khanna, Tarun. 2008. *Billions of Entrepreneurs: How China and India Are Reshaping Their Futures –and Yours*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Kilkenny, Maureen. 1998. "Economies of Scale. Lecture for Economics 376: Rural, Urban and Regional Economics." Iowa State University. Ames, IA.
- Kilroy, Austin. 2008. "Intra-Urban Spatial Inequalities: Cities as 'Urban Regions.'" Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Kim, Sukkoo. 1995. "Expansion of Markets and the Geographic Distribution of Economic Activities: The Trends in U.S. Regional Manufacturing Structure, 1860–1987." *Quarterly Journal of Economics* 110 (4): 881–908.
- _____. 1999. "Regions, Resources y Economics Geography: Sources of U.S. Regional Comparative Advantage, 1880–1987." *Regional Science and Urban Economics* 29 (1): 1–32.
- Kim, Sukkoo y Robert A. Margo. 2004. "Historical Perspectives on U.S. Economic Geography." En *Handbook of Regional and Urban Economics, Volume 4: Cities and Geography*, ed. J. Vernon Henderson y Jacques-Francois Thisse. Amsterdam: North-Holland.
- Kim, Won Bae. 1998. "Korea's Policy of Rural-Urban Integrated Cities." Documento presentado en el International Workshop on Rural and Urban Linkages, Curitiba, Brasil.
- Kloppinger-Todd, Renate. 2007. "ICT and Rural Access to Finance." Documento presentado en el infoDev/ARD Workshop on Using ICT to Support Rural Livelihoods, Washington, DC.
- Knoke, William. 1996. *Bold New World: The Essential Road Map to the Twenty-First Century*. Nueva York: Kodansha International.
- Koh, Tommy y Li Lin Chang, eds. 2005. *The Little Red Dot: Reflections by Singapore's Diplomats*. Singapur: World Scientific Publishing.
- Kolko, Jed. 1998. "New England at Your Service: The New Geography of Service Industries." *Regional Review* 1998 (Q4): 6–11.

- _____. 1999. "Can I Get Some Service Here? Information Technology, Service Industries, and the Future of Cities." Tesis para Ph.D., Harvard University, Cambridge, MA.
- _____. 2000. "The Death of Cities? The Death of Distance? Evidence from the Geography of Commercial Internet Usage." En *The Internet Upheaval*, ed. Ingo Vogelsang y Benjamin Compaine. Cambridge, MA: MIT.
- _____. 2007. "Agglomeration and Co-Agglomeration of Services Industries." Munich Personal RePEc Archive (MPRA). Documento de trabajo 3362, Munich, Alemania.
- Koola, J. y Caglar Özden. 2008. "Making the Move: The Effect of Migration on Welfare in Uganda." Banco Mundial, Washington, DC.
- Kose, M. Ayhan, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff y Shang-Jin Wei. 2006. "Financial Globalization: A Reappraisal." Documento de trabajo 06/189, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- Kraske, Jochen, William H. Becker, William Diamond y Louis Galambos. 1996. *Bankers with a Mission: The Presidents of the World Bank, 1946-91*. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Krishna, Pravin. 1998. "Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach." *Quarterly Journal of Economics* 113 (1): 227-50.
- Kroehnert, Steffen, Franziska Medicus y Reiner Kinglölz. 2006. *Die Demografi sche Lage der Nation. Wie Zukunftsfaehig sind Deutschlands Regionen? Daten, Fakten, Analysen*. Berlín: Berlin Institute for Population and Development.
- Kroehnert, Steffen y Sebastian Vollmer. 2008. "Where Have All Young Women Gone?" Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Krueger, Anne O. 2006. "Globalization and International Locational Competition." Documento presentado en el Symposium in Honor of Herbert Giersch, Kiel, Alemania.
- Krugman, Paul R. 1980. "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade." *American Economic Review* 70 (5):950-9.
- _____. 1981. "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade." *Journal of Political Economy* 89 (5):959-73.
- _____. 1991a. *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- _____. 1991b. "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy* 99 (3): 483-99.
- _____. 1991c. "Is Bilateralism Bad?" En *International Trade and Trade Policy*, ed. Elhanan Helpman y Assaf Razin. Cambridge, MA: MIT Press.
- _____. 1993. "First Nature, Second Nature y Metropolitan Location." *Journal of Regional Science* 33 (2): 129-44.
- _____. 1995. "Innovation and Agglomeration: Two Parables Suggested by City-Size Distributions." *Japan and the World Economy* 7 (4): 371-90.
- _____. 2007. "The 'New' Economic Geography: Where Are We?" En *Regional Integration in East Asia*, ed. Masahisa Fujita. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Kuncoro, Ari. De próxima publicación. "Spatial Agglomeration, Site Productivity and Local Governance: Indonesian Experience from 1980 to 2003." En Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi (eds.), *Reshaping Economic Geography in East Asia*. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Kuroda, Haruhiko. 2007. "Toward an Integrated, Poverty-Free and Peaceful East Asia." En *East Asia Visions: Perspectives on Economic Development*, ed. Indermit Gill, Yukon Huang y Homi Kharas. Washington, DC y Singapur: Banco Mundial.
- Ladman, Jerry R. 1979. "The Economic Interdependence of Contiguous Border Cities: The Twin City Multiplier." *Annals of Regional Science* 13 (1): 23-28.
- Laeven, Luc y Christopher Woodruff. 2007. "The Quality of the Legal System, Firm Ownership, and Firm Size." *Review of Economics and Statistics* 89 (4): 601-14.
- Lall, Somik V. 2005. "City Performance and Policy Actions." En *Inputs for a Strategy of Cities in Brazil*, ed. Banco Mundial. Washington, DC: Banco Mundial.
- Lall, Somik V., Uwe Deichmann, Mattias K. A. Lundberg y Nazmul Chaudhury. 2004. "Tenure, Diversity y Commitment: Community Participation for Urban Service Provision." *Journal of Development Studies* 40 (3): 1-26.
- Lall, Somik V., Elizabeth Schroeder y Emily Schmidt. 2008. "Geographically Prioritizing Infrastructure Improvements to Accelerate Growth in Uganda." Banco Mundial, Washington, DC.
- Lall, Somik V., Harris Selod y Zmarak Shalizi. 2006. "Rural-Urban Migration in Developing Countries: A Survey of Theoretical Predictions and Empirical Findings." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3915, Banco Mundial, Washington, DC.
- Lall, Somik V., Hyoung Gun Wang y Uwe Deichmann. 2008. "Infrastructure and City Competitiveness in India." Documento de trabajo sobre investigación de políticas, Banco Mundial, Washington, DC.
- Land Enquiry Commission. 1914. *The Land*, vol. II. Londres : Hodder and Stoughton.
- Landes, David S. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. Nueva York: W. W. Norton.
- Lane, C. B. 1860. *Railway Communication in London and the Thames Embankment*. Londres : James Ridgway.
- Lanne, Markku y Matti Liski. 2003. "Trends and Breaks in Per-Capita Carbon Dioxide Emissions, 1870-2028." Documento de trabajo 0302, Center for Energy and Environmental Policy Research, Cambridge, MA.
- Layke, Christian y Stephen Adam. 2008. "Spatial Allocation of Public Expenditures in Nigeria." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Leamer, Edward E. 2007. "A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's *The World Is Flat*." *Journal of Economic Literature* 45 (1): 83-126.
- Leamer, Edward E. y Michael Storper. 2001. "The Economic Geography of the Internet Age." *Journal of International Business Studies* 32 (4): 641-65.
- Lebergott, Stanley. 1964. *Manpower in Economic Growth: The American Record since 1800*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Lederman, Daniel, William F. Maloney y Luis Servén. 2005. *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Washington, DC y Palo Alto, CA: World Bank and Stanford University Press.

- Lee, Annabel. 2008. "A History of Korea's Spatial Transformation and Economic Growth." Washington, DC.
- Lei, Ding y Kingsley E. Haynes. 2004. "The Role of Telecommunications Infrastructure in Regional Economic Growth of China." Documento presentado en la Telecommunications Policy Research Conference, Washington, DC.
- Leigland, James y Andrew Roberts. 2007. "The African Project Preparation Gap." Nota 18.
- Levinsohn, James y Amil Petrin. 1999. "When Industries Become More Productive, Do Firms?" Documento de trabajo NBER 6893, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Levinson, Marc. 2006. *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Limão, Nuno y Anthony J. Venables. 2001. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade." *World Bank Economic Review* 15 (3): 451-79.
- Linden, Greg, Kenneth L. Kraemer y Jason Dedrick. 2007. "Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of the Apple's iPod." Personal Computing Industry Center, Irvine, CA.
- Linn, F. Johannes y David Tiomkin. 2006. "The New Impetus toward Economic Integration between Europe and Asia." *Asia Europe Journal* 4 (1): 31-41.
- Lipsey, Richard G. y Alice Nakamura, eds. 2006. *Services Industries and the Knowledge-Based Economy*. Calgary, Canadá: University of Calgary Press.
- Little, Peter D. 2007. "Unofficial Cross-Border Trade in Eastern Africa." Documento presentado en Staple Food Trade and Market Policy Options for Promoting Development in Eastern and Southern Africa, Roma.
- Lösch, Auguste. 1940. *The Economics of Location*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Lucas, Robert E. Jr. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22 (1): 3-42.
- _____. 2004. "Life Earnings and Rural-Urban Migration." *Journal of Political Economy* 112 (S1): S29-S59.
- _____. 2007. "Trade and the Diffusion of the Industrial Revolution." Documento de trabajo NBER 13286, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Lucas, Robert E. B. 1997. "Internal Migration in Developing Countries." En *Handbook of Population and Family Economics*, ed. Mark Rosenzweig y Oded Stark. Amsterdam: North-Holland.
- _____. 2003. "Migration and Lagging Regions." Boston University, Boston. Procesado.
- _____. 2006. "Migration and Economic Development in Africa: A Review of Evidence." *Journal of African Economies* 15 (2): 337-95.
- Luo, Xubei. 2004. "The Role of Infrastructure Investment Location in China's Western Development." Documento de trabajo de investigación 3345, Banco Mundial, Washington, DC.
- Lutz, Vera. 1962. *Italy: A Study in Economic Development*. Londres: Oxford University Press.
- Lynch, Sarah N. y Eugene Mulero. 2007. "Williamsburg's Most Recent Reinvention: The Makeover in Brooklyn." *The Cooperator*. Nov., 2007.
- Lysenko, A. J. y I. N. Semashko. 1968. "Geography of Malaria: A Medico-Geographic Profile of an Ancient Disease [en ruso]." En *Medicinskaja Geografi ja*, ed. A. W. Lebedew. Moscú: Russian Academy of Sciences.
- Mackay, C. J. 1999. "Housing Policy in South Africa: The Challenge of Delivery." *Housing Studies* 14 (3): 387-99.
- MacMillan, Margaret. 2002. *Paris 1919: Six Months That Changed the World*. Nueva York: Random House.
- Maddison, Angus. 2006. *The World Economy*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- _____. 2008a. *The World Economy: Volume 1: A Millennial Perspective*. París: OCDE.
- _____. 2008b. "World Population, GDP y Per Capita GDP, 1-2003 AD." University of Gröningen Growth and Development Centre, Gröningen, Países Bajos.
- Malaysia Economic Planning Unit. 2008. *Malaysia Achieving the MDGs*. Kuala Lumpur: Malaysia Economic Planning Unit, Primer Minister's Office.
- Malinowski, Matthew. 2007. "Cold Snap Prompts Chile to Seek Gas Deal with Old Foe Bolivia." *Christian Science Monitor*, agosto 8.
- Margo, Robert A. 1988. "Schooling and the Great Migration." Documento de trabajo NBER 2697, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- _____. 2000. *Wages and Labor Markets in the United States, 1820-1860*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. 2004. "The North-South Wage Gap, Before and After the Civil War." En *Slavery in the Development of the Americas*, ed. David Eltis, Frank D. Lewis y Kenneth L. Sokoloff. Nueva York: Cambridge University Press.
- Markussen, T. De próxima publicación. "Property Rights, Productivity, and Common Property Resources: Insights from Rural Cambodia." *World Development*.
- Marland, Gregg, Tom Boden y Robert Andres. 2007. "National CO2 Emissions from Fossil-Fuel Burning, Cement Manufacture, and Gas Flaring: 1751-2004." Carbon Dioxide Information Analysis Center, Oakridge National Laboratory, Oak Ridge, TN.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. Londres: Macmillan.
- Martin, Philippe. 2005. "The Geography of Inequalities in Europe." *Swedish Economic Policy Review* 12: 83-108.
- Martin, Philippe, Thierry Mayer y Mathias Thoenig. 2008. "Civil Wars and International Trade." *Journal of the European Economic Association* 6 (2-3): 541-50.
- Martin, Ronald L. 2005. "Centralized Versus Decentralized Financial Systems: Is There a Case for Local Capital Markets?" Documento presentado en la Cambridge-MIT Institute Conference on Venture Capital, Finance and Regional Development, Cambridge, RU, junio 17.
- Martinez-Galarraga, Julio. 2007. "New Estimates on Regional GDP in Spain, 1860-1930." Documento de trabajo 177, Universitat de Barcelona Espai de Recerca en Economia, Barcelona.
- Martínez-Zarzoso, Inmaculada, L. García-Menéndez y C. Suárez-Burguet. 2003. "Impact of Transport Costs on International Trade: The Case of Spanish Ceramic Exports." *Maritime Economics and Logistics* 5 (2): 179-98.

- Martínez-Zarzoso, Inmaculada y Laura Márquez-Ramos. 2007. "The Effect of Trade Facilitation on Sectoral Trade." Documento de trabajo 167, Ibero-America Institute for Economic Research, Gotinga, Alemania.
- Martins, Joaquim Oliveira, Stefano Scarpetta y Dirk Pilat. 1996. "Mark-up Ratios in Manufacturing Industries: Estimates for 14 OECD Countries." Documento de trabajo 162, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París.
- Massey, Douglas S. 1988. "International Migration and Economic Development in Comparative Perspective." *Population and Development Review* 14 (3): 383-413.
- . 2003. "Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century." Documento presentado en la Conference on African Migration in Comparative Perspective, Johannesburgo.
- Maurel, Françoise y Béatrice Sédillot. 1999. "A Measure of the Geographic Concentration in French Manufacturing Industries." *Regional Science and Urban Economics* 29 (5): 575-604.
- Mayer, Thierry. 2008. "Market Potential and Development". Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- McCallum, John. 1995. "National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns." *American Economic Review* 85 (3): 615-23.
- McCann, Philip. 2001. *Urban and Regional Economics*. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- McCrae, Ian. 2006. "Uncertainties in Road Transport Emissions in Developing Countries." HM Treasury, Londres.
- McInnis, R. Marvin. 1966. "Regional Income Differentials in Canada, 1911-1961." *Journal of Economic History* 26 (4): 586-88.
- McKenzie, David J. 2001. "The Impact of Capital Controls on Growth Convergence." *Journal of Economic Development* 26 (1): 1-25.
- . 2007. "Paper Walls Are Easier to Tear Down: Passport Costs and Legal Barriers to Emigrations." *World Development* 35 (11): 2026-39.
- McKenzie, David J. y Hillel Rapoport. 2007. "Self-Selection Patterns in Mexico-U.S. Migration: The Role of Migration Networks." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4118, Banco Mundial, Washington, DC.
- Meade, James E. 1956. "The Theory of Customs Union." *American Economic Review* 46 (4): 724-26.
- Melitz, J. Marc. 2003. "The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometría* 71 (6): 1695-725.
- Mera, Koichi. 1973. "Regional Production Function and Social Overhead Capital: An Analysis of the Japanese Case." *Regional and Urban Economics* 3 (2): 157-86.
- Metzer, Jacob. 1974. "Railroad Development and Market Integration: The Case of Tsarist Russia." *Journal of Economic History* 34 (3): 529-50.
- Meybeck, Michel, Pamela Green y Charles Vorosmarty. 2001. "A New Typology for Mountains and Other Relief Classes." *Mountain Research and Development* 21 (1): 34-45.
- Meyer, Balthasar H. 1917. *History of Transportation in the United States before 1860*. Washington, DC: Carnegie Institution of Washington.
- Miguel, Edward, Shanker Satyanath y Ernest Sergenti. 2004. "Economic Shocks and Civil Conflict: An Instrumental Variables Approach." *Journal of Political Economy* 112 (4): 725-53.
- Milanovic, Branko. 2005. *Worlds Apart. Measuring International and Global Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Miles, Alice. 2007. "What's That Whimpering from the Fields?" *London Times*, julio 17.
- Mills, Edwin S. y James MacKinnon. 1973. "Notes on the New Urban Economics." *Bell Journal of Economics and Management Science* 4 (2): 593-601.
- Minot, Nicholas, Bob Baulch y Michael Epprecht. 2003. *Poverty and Inequality in Vietnam: Spatial Patterns and Geographic Determinants*. Washington, DC: International Food Policy Research Institute and Inter-ministerial Poverty Mapping Task Force.
- Mints, A. A. 1974. *Prognoznaya Hypoteza Razvitiya Narodnogo Khozyastva Evropeyskoy Chasti SSSR [A Forecast Hypothesis of the Development of the European USSR Economy]*. Moscú: Resursy, Sreda, Rasselenie, Nauka.
- Mitchell, Brian R. 1964. "The Coming of the Railway and the United Kingdom Economic Growth." *Journal of Economic History* 24 (3): 315-36.
- Mohammed, Saif I. y Jeffrey G. Williamson. 2004. "Freight Rates and Productivity Gains in British Tramp Shipping, 1869-1950." *Explorations in Economic History* 41 (2): 172-203.
- Montenegro, Claudio E. y Maximilian L. Hirn. 2008. "A New Disaggregated Set of Labor Market Indicators Using Standardized Household Surveys from Around the World." Documento de trabajo para el IDM 2009.
- Moomaw, Ronald L. 1981. "Productivity and City Size: A Critique of the Evidence." *Quarterly Journal of Economics* 96 (4): 675-88.
- . 1983. "Is Population Scale a Worthless Surrogate for Business Agglomeration Economies?" *Regional Science and Urban Economics* 13 (4): 525-45.
- Moreno, Ramón y Bharat Trehan. 1997. "Location and the Growth of Nations." *Journal of Economic Growth* 2 (4): 399-418.
- Moretti, Enrico. 2004a. "Estimating the Social Return to Higher Education: Evidence from Longitudinal and Repeated Cross-Sectional Data." *Journal of Econometrics* 121 (1-2): 175-212.
- . 2004b. "Workers' Education, Spillovers y Productivity: Evidence from Plant-Level Production Functions." *American Economic Review* 94 (3): 656-90.
- Morrisson, Christian y Fabrice Murtin. 2005. "The World Distribution of Human Capital, Life Expectancy and Income: A Multi-dimensional Approach." London School of Economics, Londres.
- Mukherjee Andy. 2007. "India's Answer to Shenzhen Needs Political Will." *Bloomberg.com*, marzo 15.
- Mumford, Lewis. 1963. *The Highway and the City*. Nueva York: Harcourt Brace y Banco Mundial.
- Mutlu, Servet. 1991. "Regional Disparities, Industry and Government Policy in Japan." *Development and Change* 22 (3): 547-86.
- Naciones Unidas. 1949. *Demographic Yearbook 1948*. Nueva York: Naciones Unidas.
- . 1952. *Demographic Yearbook 1952*. Nueva York: Naciones Unidas.

- _____. 1969. *Growth of the World's Urban and Rural Population, 1920–2000*. Nueva York: Naciones Unidas, Population Division.
- _____. 1970. "Unitization of Cargo." Documento presentado en la United Nations Conference on Trade and Development, Ginebra.
- _____. 1997. *China Human Development Report 1997: Human Development and Poverty Reduction*. Nueva York: PNUD.
- _____. 2001. "Istanbul+5: Reviewing and Appraising Progress Five Years after Habitat II in June 2001." Naciones Unidas, Nueva York.
- _____. 2004a. *Assessing Regional Integration in Africa*. Addis Ababa: United Nations Economic Commission for Africa.
- _____. 2004b. *State of the World's Cities Report 2004/2005*. Nairobi: Naciones Unidas.
- _____. 2005a. *Bringing Down Barriers: Regional Cooperation for Human Development and Human Security*. Bratislava: United Nations Development Programme.
- _____. 2005b. *China Human Development Report 2005: Development with Equity*. Nueva York: PNUD.
- _____. 2006a. *State of the World's Cities 2006/7: The Millennium Development Goals and Urban Sustainability: 30 Years of Shaping the Habitat Agenda (UN Habitat)*. Nairobi: NU-Habitat.
- _____. 2006b. *The 2004 Vietnam Migration Survey: The Quality of Life of Migrants in Vietnam*. Hanoi: United Nations Population Fund.
- _____. 2006c. "World Urbanization Prospects: The 2005 Revision." Naciones Unidas, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, Nueva York.
- _____. 2007. "Trade and Development Report 2007: Regional Cooperation for Development." Documento presentado en la United Nations Conference on Trade and Development, Nueva York.
- N'Dulu, Benno J. 2001. "From Vision to Reality of African Economic Integration: Priority Actions and the Institutional Framework for the Way Forward." Banco Mundial, Washington, DC.
- N'Guessan, Koffi y Bassirou Chitou. 2006. "ENSEA of Abidjan: in the Heart of Statistical Training in Francophone Africa." *African Statistical Journal* 2: 151–56.
- Nabi, Ijaz y Anjum Nasim. 2001. "Trading with the Enemy: A Case for Liberalizing Pakistan-India Trade." En *Regionalism and Globalization: Theory and Practice*, ed. Sajal Lahiri. Nueva York: Routledge.
- Naisbitt, John. 1995. *The Global Paradox*. Nueva York: Avon Books.
- Nakajima, Tomio. 1982. *Public Investment: Theory and Practice*. Tokio: Gyosei.
- Nakamura, Ryohei. 1985. "Agglomeration Economies in Urban Manufacturing Industries: A Case of Japanese Cities." *Journal of Urban Economics* 17 (1): 108–24.
- Nam, Charles B., William J. Serow y David F. Sly. 1990. *International Handbook on Internal Migration*. Nueva York: Greenwood Press.
- Naqvi, Zareen F. y Philip Schuler. 2007. *The Challenges and Potential of Pakistan-India Trade*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Naudé, Wim A. 2007. "Geography and Development in Africa: Overview and Implications for Regional Cooperation." Wider. Documento de trabajo Serie 2007/03, Naciones Unidas, Helsinki.
- Naudé, Wim A. y W. F. Krugell. 2006. "Sub-national Growth Rate Differentials in South Africa: An Econometric Analysis." *Papers in Regional Science* 85 (3): 443–57.
- Naudé, Wim A. y Marianne Matthee. 2007. "The Significance of Transport Costs in Africa." United Nations University, Tokio. Procesado.
- Ndulu, Benno J., Lopamudra Chakraborty, Lebohang Lijane, Vijaya Ramachandran y Jerome Wolgin. 2007. *Challenges of African Growth: Opportunities, Constraints and Strategic Directions*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Negri, Mariano y Guido Porto. 2007. "Burley Tobacco Clubs in Malawi: Non-market Institutions for Export." Banco Mundial, Washington, DC.
- Negroponte, Nicholas. 1995. *Being Digital*. Nueva York: Vintage Books.
- Nelson, Andrew. 2008. "Accessibility Model and Population Estimates." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Nesslein, Thomas S. 2003. "Markets versus Planning: An Assessment of the Swedish Housing Model in the Post-War Period." *Urban Studies* 40 (7): 1259–82.
- Neumayer, Eric. 2006. "Unequal Access to Foreign Spaces: How States Use Visa Restrictions to Regulate Mobility in a Globalised World." Documento presentado en la Annual Meeting of the International Studies Association, San Diego, CA.
- Neuwirth, Robert. 2007. "Security of Tenure in Istanbul: The Triumph of the 'Self-Service' City." United Nations Habitat. Estudio de caso preparado para Enhancing Urban Safety and Security, Global Report on Human Settlements 2007.
- Nigeria National Bureau of Statistics. 2004. *National Nigeria Living Standard Survey (NLSS)*. Abuja: Nigeria National Bureau of Statistics.
- _____. 2006. *Poverty Profile for Nigeria*. Abuja: National Bureau of Statistics, Federal Republic of Nigeria.
- Nikomborirak, Deunden. 2007. "Liberalization of Air Transport and Competition Concerns in ASEAN." En *Market Access, Trade in Transport Services and Trade Facilitation*, ed. OECD/ECMT. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Nordas, Hildegunn Kyvik, Enrico Pinali y Massimo Geloso Grosso. 2006. "Logistics and Time as a Trade Barrier." Documento de trabajo de política comercial 35, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París.
- Nordhaus, William D. 2006. "Geography and Macroeconomics: New Data and New Findings." *Proceedings of the National Academy of Science* 103 (10): 3510–17.
- Nordhaus, William D. y Joseph Boyer. 2000. *Warming the World: Economic Models of Global Warming*. Cambridge, MA: MIT Press.
- North, Douglass C. 1971. "Institutional Change and Economic Growth." *Journal of Economic History* 31 (1): 118–25.
- O'Gorman, Marvin. 1939a. "Square Deals for London Traffic: A Study of London's Traffic Problem with Suggested Solutions. Part 1." *Highways and Bridges*, marzo 29.
- _____. 1939b. "Square Deals for London's Traffic: A Study of London's Traffic Problem with Suggested Solutions. Parte 2." *Highways and Bridges*, abril 5.

- O'Rourke, Kevin H. y Jeffrey Williamson. 1994. "Late Nineteenth-Century Anglo-American Factor-Price Convergence: Were Heckscher and Ohlin Right?" *Journal of Economic History* 54 (4): 892-916.
- Obstfeld, Maurice, Jay C. Shambaugh y Alan M. Taylor. 2004. "Monetary Sovereignty, Exchange Rates, and Capital Controls: The Trilemma in the Interwar Period." Documento de trabajo NBER 10393, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Obstfeld, Maurice y Alan M. Taylor. 2002. "Globalization and Capital Markets." Documento de trabajo NBER 8846, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Offer, A. 1981. *Property and Politics, 1870-1914*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Office of the Deputy Prime Minister. 2003. *Cities, Regions y Competitiveness*. Londres: Office of the Deputy Prime Minister.
- Oh, Jinhwan. 2008. "Korea: A Case Study of 1D-2D-3D Areas." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- . 2008. "Spatially Blind and Connective Policies in a 1D Region: The Case of Eumseong County in South Korea." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Ohmae, Kenichi. 1990. *The Borderless World: Power and Strategies in the Interlinked Economy*. Nueva York: Harper Business.
- Okuma, Ichiro, ed. 1980. *Readings in Public Finance*. Tokio: Toyo Kenzai Shinposya.
- Openshaw, Stan y Paul Taylor. 1979. "A Million or So Correlation Coefficients: Three Experiments on the Modifiable Areal Unit Problem." En *Statistical Applications in the Spatial Sciences*, ed. Neil Wrigley. Londres: Pion.
- Oppenheimer Andrés. 2008. "Latin America Is Lagging. Someone Tells Its Leaders." *Washington Post*, enero 13.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). 2003. *Place-Based Policies for Rural Development: The Micro-Regions Strategy, Mexico (Case Study)*. Documento de antecedentes para la OECD's Horizontal Review of Place-Based Policies for Development, París.
- . 2006. *Territorial Reviews: Competitive Cities in the Global Economy*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- . 2007. *OECD: Regions at a Glance*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Orwell, George. 1937. *The Road to Wigan Pier*. Londres: Victor Gollancz.
- Overseas Development Institute. 2006. *What's Next in International Development?* Londres: Overseas Development Institute.
- Owen, Nicholas. 1983. *Economies of Scale, Competitiveness y Trade Patterns within the European Community*. Oxford, R.U.: Clarendon Press.
- Özden, Caglar y Maurice Schiff. 2007. *International Migration, Economic Development and Policy*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Paci, Pierella, Erwin R. Tiongson, Mateusz Walewski, Jacek Liwinski y Maria M. Stoilkova. 2007. "Internal Labor Mobility in Central Europe and the Baltic Region." Documento de trabajo de investigación de políticas 105, Banco Mundial, Washington, DC.
- Packard, Truman. 1997. "Adjustment, Migration and Economic Informality in Latin America." Tesis para el M.S. en Economic for Development, Queen Elizabeth House, University of Oxford.
- Paillacar, Rodrigo. 2007. "Market Potential and Worker Heterogeneity as Determinants of Brazilian Wages." Université de Paris I Panthéon-Sorbonne. París.
- Pakenham, Thomas. 1992. *The Scramble for Africa*. Nueva York: Harper Collins.
- Palacin, José y Robert C. Shelburne. 2005. "The Private Housing Market in Eastern Europe and the CIS." Documento de trabajo 2005-5, United Nations Commission for Europe, Ginebra.
- Pallage, Stéphane y Michel A. Robe. 2003. "On the Welfare Cost of Economic Fluctuation in Developing Countries." *International Economic Review* 44 (2): 677-98.
- Park, Sam Ock. De próxima publicación. "A History of Korea's Spatial Transformation and Economic Growth." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Parsons, Christopher R., Ronald Skeldon, Terrie L. Walmsley y L. Alan Winters. 2007. "Quantifying International Migration: A Database of Bilateral Migrant Stocks." En *International Migration, Economic Development and Policy*, ed. Caglar Özden y Maurice Schiff. Washington, DC: Banco Mundial.
- Paul, Catherine J. Morrison y Donald S. Siegel. 1999. "Scale Economies and Industry Agglomeration Externalities: A Dynamic Cost Function Approach." *American Economic Review* 89 (1): 272-90.
- Pedersen, P. O. 1990. "The Role of Small Rural Towns in Development." En *Small Town Africa, Seminar Proceedings No. 23*, ed. Jonathan Baker. Upsala: Scandinavian Institute of African Studies.
- Peng, Zhong-Ren, Yi Zhu y Shunfeng Song. 2008. "Mobility of the Chinese Urban Poor: A Case Study of Hefei City." *Chinese Economy* 41 (1): 36-57.
- Phillips, Truman P., Daphne S. Taylor, Lateef Sanni y Malachy O. Akoroda. 2004. *The Global Cassava Development Strategy*. Roma: FAO.
- Policy Research Institute for Land, Infrastructure Transport y Tourism Research. 2001. *Discussion on Equity and Social Capital Improvement*. Tokio: Policy Research Institute for Land, Infrastructure, Transport, and Tourism.
- Poncet, Sandra. 2005. "A Fragmented China: Measures and Determinants of Chinese Domestic Market Integration." *Review of International Economics* 13 (3): 409-30.
- . 2006. "Provincial Migration Dynamics in China: Borders, Costs, and Economic Motivations." *Regional Science and Urban Economics* 36 (3): 385-98.
- Prateen, Cliff. 1988. "Survey of the Economies of Scale." Economic Papers 67, Commission of the European Communities, Bruselas.
- PricewaterhouseCoopers. 2007. *Which Are the Largest City Economies in the World and How Might This Change by 2020?* London PricewaterhouseCoopers: UK Economic Outlook.
- Pritchett, Lant. 2006. *Let Their People Come: Breaking the Gridlock on Global Labor Mobility*. Washington, DC: Center for Global Development.

- Public Administration Research and Consultation Centre. 2004. *Egypt Millennium Development Goals: Second Country Report*. El Cairo: Naciones Unidas y Ministerio de Planeamiento de Egipto.
- Pucher, John, Nisha Korattyswaropam, Neha Mittal y Neenu Ittyerah. 2005. "Urban Transport Crisis in India." *Transport Policy* 12 (3): 185–98.
- Puga, Diego. 2002. "European Regional Policies in Light of Recent Location Theories." *Journal of Economic Geography* 2 (4): 373–406.
- Puga, Diego y Anthony J. Venables. 1999. "Agglomeration and Economic Development: Import Substitution vs. Trade Liberalization." *Economic Journal* 109 (455): 292–311.
- Quah, Danny T. 1996. "Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics." *Economic Journal* 106 (437): 1045–55.
- Quinn, Dennis P. y A. María Toyoda. 2006. "Does Capital Account Liberalization Lead to Growth?" Georgetown University, Washington, DC.
- Rajan, Raghuram y Shang-Jin Wei. 2004. "The Non-Threat That Is Outsourcing." *Business Times (Singapur)*.
- Ratha, Dilip y William Shaw. 2007. "South-South Migration and Remittances." Documento de trabajo 102, Banco Mundial, Washington, DC.
- Ratha, Dilip y Zhimei Xu. 2008. *Migration and Remittances Factbook 2008*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Rauch, James E. 1993. "Productivity Gains from Geographic Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities." *Journal of Urban Economics* 34 (3): 380–400.
- . 1999. "Networks versus Markets in International Trade." *Journal of International Economics* 48 (1): 7–35.
- Ravallion, Martin. 2007. "Inequality Is Bad for the Poor." En *Inequality and Poverty Re-Examined*, ed. Steven Jenkins y John Micklewright. Nueva York: Oxford University Press.
- Ravallion, Martin y Dominique van de Walle. 2006a. "Does Rising Landlessness Signal Success or Failure for Vietnam's Agricultural Transition?" Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3871, Banco Mundial, Washington, DC.
- . 2006b. "Land Reallocation in an Agrarian Transition." *Economic Journal* 116 (514): 924–42.
- Redding, Stephen J. y Anthony J. Venables. 2004. "Economic Geography and International Inequality." *Journal of International Economics* 62 (1): 53–82.
- Rephann, Terance y Andrew Isserman. 1994. "New Highways as Economic Development Tools: An Evaluation Using Quasi-Experimental Matching Methods." *Regional Science and Urban Economics* 24 (6): 723–51.
- Reporters without Borders for Press Freedom. 2007. *Freedom of the Press Worldwide in 2007*. París: Reporters without Borders for Press Freedom.
- Revenue Mobilization Allocation and Fiscal Commission. 2003. *States and Local Governments 2003 Revenue Allocation Indices*. Abuja, Nigeria: Revenue Mobilization Allocation and Fiscal Commission.
- Richter, K., R. van der Weide y Phonesaly Souksavath. 2005. *Lao PDR Poverty Trends 1992/93–2002/03*. Washington, DC: National Statistics Centre y Banco Mundial.
- Roberts, Leslie y Martin Enserink. 2007. "María: Did They Really Say ... Eradication?" *Science* 318 (5856): 1544–45.
- Roberts, Mark. 2004. "The Growth Performances of the GB Counties: Some New Empirical Evidence for 1977–1993." *Regional Studies* 38 (2): 149–65.
- Roberts, Mark y Uwe Deichmann. 2008. "Regional Spillover Estimation." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- Robles, Marcos. 2003. *Estimación de Indicadores de pobreza y Desigualdad a Nivel Municipal en Honduras*. Tegucigalpa: BID-MECOVI e Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras.
- Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik. 2000. "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence." En *NBER Macroeconomics Annual 2000*, ed. Ben S. Bernanke y Kenneth Rogoff. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Rodríguez, Jorge. 2004. "Migración Interna en América Latina y el Caribe: Estudio Regional del Período 1980–2000." Serie Población y Desarrollo 50, Cepal, Santiago.
- Rodríguez-Pose Andrés y Ugo Fratesi. 2004. "Between Development and Social Policies: The Impact of European Structural Funds in Objective 1 Regions." *Regional Studies* 38 (1): 97–113.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi. 2004. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth* 9 (2): 131–65.
- Roeger, Werner. 1995. "Can Imperfect Competition Explain the Difference between Primal and Dual Productivity Measures? Estimates for U.S. Manufacturing." *Journal of Political Economy* 103 (2): 316–30.
- Rohwedder, Cecilie y Keith Johnson. 2008. "Pace-Setting Zara Seeks More Speed to Fight Its Rising Cheap-Chic Rivals." *Wall Street Journal*, febrero 20.
- Rolfes, L. Jr. 2002. "Making the Legal Basis for Private Land Rights Operational and Effective." Documento presentado en el World Bank Regional Land Policy Workshop, Budapest, abril 6.
- Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns in Long-Run Growth." *Journal of Political Economy* 94 (5): 1002–37.
- . 1990. "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98(5):71–102.
- . 1994. "The Origins of Endogenous Growth." *Journal of Economic Perspectives* 8 (1): 3–22.
- Rose Andrew K. 2005. "Cities and Countries." Documento para discusión 5235, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Rosenbloom, Joshua L. y William A. Sundstrom. 2003. "The Decline and Rise of Interstate Migration in the United States: Evidence from the IPUMS, 1850–1990." Documento de trabajo NBER 9857, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Rosenthal, Stuart S. y William C. Strange. 2001. "The Determinants of Agglomeration." *Journal of Urban Economics* 50 (2): 191–229.
- . 2003. "Geography, Industrial Organization y Agglomeration." *Review of Economics and Statistics* 85 (2): 377–93.
- . 2004. "Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies." En *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. IV, ed. J. Vernon Henderson y Jacques Thisse. Amsterdam: North-Holland.

- Rossi-Hansberg, Esteban y Mark L. J. Wright. 2007. "Urban Structure and Growth." *Review of Economic Studies* 74(2):597-624.
- Rostow, Walt Whitman. 1960. *The Stages of Economic Growth*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Roy, Tirthankar. 2002. "Economic History and Modern India: Redefining the Link." *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 109-30.
- Ruster, Jeff y Ivo Imperato. 2003. *Slum Upgrading and Participation: Lessons from Latin America*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Sachs, Jeffrey D. y Pia Malaney. 2002. "The Economic and Social Burden of Malaria." *Nature* 415 (6872): 680-5.
- Sahn, David E. y David C. Stifel. 2003. "Urban-Rural Inequality in Living Standards in Africa." *Journal of African Economies* 12 (4): 564-97.
- Sakamaki, Tetsuro. 2006. "Regional Disparities and National Land Development Policy in East Asian Countries." *Journal of Japan Bank for International Cooperation Institute* 29: 84-122.
- Sánchez, Ricardo J., Jan Hoffmann, Alejandro Micco, Georgina V. Pizzolitto, Martín Sgut y Gordon Wilmsmeier. 2003. "Port Efficiency and International Trade: Port Efficiency as a Determinant of Maritime Transport Costs." *Maritime Economics and Logistics* 5 (2): 199-218.
- Sandler, Todd. 2002. "Demand and Institutions for Regional Public Goods." En *Regional Public Goods: From Theory to Practice*, ed. Antoni Esteveadeordal, Brian Frantz y Tam R. Nguyen. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Asiático de Desarrollo.
- Sandler, Todd y Daniel M. Arce. 2002. "A Conceptual Framework for Understanding Global and Transnational Public Goods for Health." *Fiscal Studies* 23 (2): 195-222.
- Santos, Georgina y Blake Shaffer. 2004. "Preliminary Results of the London Congestion Charging Scheme." *Public Work Management and Policy* 9 (2): 164-81.
- Sassen, Saskia. 1991. *The Global City: Nueva York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Satterthwaite, David. 2007. "The Transition to a Predominantly Urban World and Its Underpinnings." Documento presentado en el UNU-Wider International Workshop on Beyond the Tipping Point: Development in an Urban World, Londres, octubre 19.
- . 2008. "Expanding the Supply and Reducing the Cost of Land for Housing in Urban Areas in Low and Middle Income Nations." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Satterthwaite, David, Saleemul Hug, Mark Pelling, Hannah Reid y Patricia Romero-Lankao. 2007. *Adapting to Climate Change in Urban Areas: The Possibilities and Constraints in Low and Middle Income Nations*. Londres: International Institute for Environment and Development.
- Schacter, Jason P. 2004. "Geographical Mobility: 2002 to 2003." Current Population Report, U.S. Census Bureau, Washington, DC. marzo.
- Scherer, Frederic M. 1980. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin.
- Schiff, Maurice y Caglar Özden. 2006. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. Washington, DC: Banco Mundial y Palgrave Macmillan.
- Schiff, Maurice y Yanling Wang. 2003. "Regional Integration and Technology Diffusion: The Case of North American Free Trade Agreement." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3132, Banco Mundial, Washington, DC.
- Schiff, Maurice y L. Alain Winters. 2002. "Regional Cooperation and the Role of International Organizations and Regional Integration." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 2872, Banco Mundial, Washington, DC.
- . 2003. *Regional Integration and Development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Schmertmann, Carl P. 1992. "Estimation of Historical Migration Rates from a Single Census: Interregional Migration in Brazil, 1900-1980." *Population Studies* 46 (1): 103-20.
- Schneider, A., M. A. Friedl y D. Potere. De próxima publicación. "A New Map of Global Urban Extent from MODIS Data." *Geophysical Research Letters*.
- Scholz, Stephan. 2006. "The POETICS of Industrial Carbon Dioxide Emissions in Japan: An Urban and Institutional Extension of the IPAT Identity." *Carbon Balance and Management* 1 (11): 1-10.
- Schwenning, Gustav. 1927. "An Attack on Shanghai Slums." *Social Forces* 6 (1): 125-31.
- Scott, Ian. 1982. *Urban and Spatial Development in Mexico*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University.
- Seeman, Helene Zuckerman y Alanna Siegfried. 1978. "The Evolution of SoHo." En Helene Zuckerman Seeman and Alanna Siegfried, (eds.), *SoHo: A Guide*. Nueva York, NY: Neal-Schuman Publishers, Inc.
- Segal, David. 1976. "Are There Returns to Scale in City Size?" *Review of Economics and Statistics* 58 (3): 339-50.
- Selod, Harris. 2007. "Land Policies and Urban Segregation." Banco Mundial, Washington, DC.
- Shah, Anwar y Chunli Shen. 2006. "The Reform of the Intergovernmental Transfer System to Achieve a Harmonious Society and a Level Playing Field for Regional Development in China." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4100, Banco Mundial, Washington, DC.
- Shatz, Howard J. y Anthony J. Venables. 2005. "The Geography of International Investment." En *Oxford Handbook of Economic Geography*, ed. Gordon L. Clark, Meric S. Gertler y Maryann P. Feldman. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Shaw, Dan. 2007. "Meatpacking District: What a Difference 38 Years Make." *The New York Times*, octubre 14.
- Shefer, Daniel. 1973. "Localization Economies in SMSAs: A Production Function Analysis." *Journal of Regional Science* 13 (1): 55-64. *Middle Income Nations*. Londres: International Institute for Environment and Development.
- Shepherd, Ben y John S. Wilson. 2006. "Road Infrastructure in Europe and Central Asia: Does Network Quality Affects Trade?" Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4104, Banco Mundial, Washington, DC.
- Showers, Victor. 1979. *World Facts and Figures*. Chichester, R.U.: John Wiley and Sons.
- Shukla, Vibhooti y Oded Stark. 1986. "Urban External Economies and Optimal Migration." En *Migration, Human Capital, and Development*, ed. Oded Stark. Greenwich, CT: JAI Press.

- Sicsic, Pierre. 1992. "City-Farm Wage Gaps in Late Nineteenth-Century France." *Journal of Economic History* 52 (3): 675-95.
- Siegel, Fred. 1997. *The Future Once Happened Here: Nueva York, D.C., L.A., and the Fate of America's Big Cities*. Florence, MA: Free Press.
- Simmons, Beth A. 2005. "Rules over Real Estate: Trade, Territorial Conflict, and International Borders as Institutions." *Journal of Conflict Resolution* 49 (6): 823-48.
- Sinai, Todd y Joel Waldfoegel. 2004. "Geography and the Internet: Is the Internet a Substitute or Complement for Cities?" *Journal of Urban Economics* 56 (1): 1-24.
- Sinn, Hans-Werner y Frank Westermann. 2001. "Two Mezzogiornos." Documento de trabajo NBER 8125, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Skeldon, Ronald. 1986. "On Migration Patterns in India during the 1970s." *Population and Development Review* 12 (4): 759-79.
- Slaughter, Matthew J. 2001. "Trade Liberalization and Per Capita Income Convergence: A Difference-in-Differences Analysis." *Journal of International Economics* 55 (1): 203-28.
- Smith, Adam. 1976 [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press (la edición de Cannan de la *Wealth of Nations* fue publicada originalmente en 1904 por Methuen & Co. Ltd. Primera edición en 1776).
- Smith, Donald F. Jr. y Richard Florida. 1994. "Agglomeration and Industrial Location: An Econometric Analysis of Japanese-Affiliated Manufacturing Establishments in Automotive-Related Industries." *Journal of Urban Economics* 36 (1): 23-41.
- Smith, P. J. 1989. "The Rehousing/Relocation Issue in an Early Slum Clearance Scheme: Edinburgh 1865-1885." *Urban Studies* 26 (1): 100-14.
- Snow, Robert W., Marlies Craig, Uwe Deichmann y Karen Marsh. 1999. "Estimating Mortality, Morbidity y Disability Due to Malaria among Africa's Non-Pregnant Population." *Bulletin of the World Health Organization* 77 (8): 624-40.
- Sobel, Robert. 2000. *How a Generation of Americans Created the World's Most Prosperous Society*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Söderbaum, Fredrik. 2001. "Institutional Aspects of the Maputo Development Corridor." Development Policy Research Unit. Documento de trabajo 9675, University of Cape Town, Ciudad del Cabo, Sudáfrica.
- Sohn, Jeongmok. 2003. *Seoul Dosi Hoek Iyagi [Seoul: The Story of Urban Planning]*. Seúl: Hanul.
- Sokoloff, Kenneth L. y Stanley L. Engerman. 2000a. "History Lessons: Institutions, Factor Endowments y Paths of Development in the New World." *Journal of Economic Perspectives* 14 (3): 217-32.
- . 2000b. "Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World." *Journal of Economic Perspectives* 14 (3): 217-32.
- Solow, Robert M. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 70 (1): 65-94.
- Soltow, Lee. 1989. "The Rich and the Destitute in Sweden, 1805-1855: A Test of Tocqueville's Inequality Hypotheses." *Economic History Review* 42 (1): 43-63.
- Son, Dang Kim. De próxima publicación. "Rural Development and Issues in Vietnam: Spatial Disparities and Some Recommendations." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Sonobe, Tetsushi y Keijiro Otsuka. 2006. *Cluster-Based Industrial Development: An East Asian Model*. Hampshire, R.U.: Palgrave Macmillan.
- Sophal, Chan, Tep Saravi y Sarthi Acharya. 2001. "Land Tenure in Cambodia: A Data Update." Documento de trabajo 19, Development Resource Institute, Phnom Penh.
- Soto, Raimundo y Aristides Torche. 2004. "Spatial Inequality, Migration y Economic Growth in Chile." *Cuadernos de Economía* 41 (124): 401-24.
- Sovannarith, So, Real Sopheap, Uch Utey, Sy Rathmony, Brett Ballard y Sarthi Acharya. 2001. "Social Assessment of Land in Cambodia: A Field Study." Preparado para el Ministry of Land Management, Urban Planning y Construction, Royal Government of Cambodia, Cambodia Development Resource Institute, Phnom Penh.
- Sparteca. 1996. *Rules of Origin Requirements of the South Pacific Trade and Economic Co-operation Agreement*. Suva: South Pacific Regional Trade and Economic Co-operation Agreement, Forum Secretariat.
- Spence, A. Michael. 1976. "Product Selection, Fixed Costs y Monopolistic Competition." *Review of Economic Studies* 43(2):217-35.
- Spolaore, Enrico y Romain Wacziarg. 2005. "Borders and Growth." *Journal of Economic Growth* 10 (4): 331-86.
- Squire, Lyn. 1981. *Employment Policy in Developing Countries*. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Sri Lanka National Council for Economic Development y UNDP. 2005. *Millennium Development Goals Country Report 2005: Sri Lanka*. Colombo: Sri Lanka National Council for Economic Development.
- Stewart, Dona J. 1996. "Cities in the Desert: The Egyptian New Town-Program." *Annals of the Association of American Geographers* 86 (3): 459-80.
- Stewart, Frances. 2008. "Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development." Documento de trabajo Queen Elizabeth House 81, Oxford University, Oxford, R.U.
- Stinnett, Douglas M., Jaroslav Tir, Philip Schafer, Paul F. Diehl y Charles Gochman. 2002. "The Correlates of War Project Direct Contiguity Data, versión 3." *Conflict Management and Peace Science* 19 (2): 58-66.
- Stockel, Sigrid. 2002. "Infant Mortality and Concepts of Hygiene: Strategies and Consequences in the Kaiserreich and the Weimar Republic. The Example of Berlin." *History of the Family* 7 (4): 601-16.
- Storper, Michael y Anthony J. Venables. 2007. "Buzz: Faceto-Face Contact and the Urban Economy." En *Clusters, Networks and Innovation*, ed. Stefano Breschi y Franco Malerba. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Sveikauskas, Leo A. 1975. "The Productivity of Cities." *Quarterly Journal of Economics* 89 (3): 393-413.
- Sveikauskas, Leo A., John Gowdy y Michael Funk. 1988. "Urban Productivity: City Size or Industry Size." *Journal of Regional Science* 28 (2): 185-202.

- Sveikauskas, Leo A., Peter M. Townroe y Eric R. Hansen. 1985. "Intraregional Productivity Difference in Sao Paulo State Manufacturing Plants." *Weltwirtschaftliches Archiv* 121(4):722-40.
- Swan, Trevor W. 1956. "Economic Growth and Capital Accumulation." *Economic Record* 32 (2): 334-61.
- Swedish Council for Building Research. 1990. *Housing Research and Design in Sweden*. Estocolmo: Swedish Council for Building Research.
- Tabuchi, Takatoshi. 1988. "Interregional Income Differentials and Migration: Their Interrelationships." *Regional Studies* 22 (1): 1-10.
- Taira, Koji. 1969. "Urban Poverty, Ragpickers y the 'Ants' Villa' in Tokyo." *Economic Development and Cultural Change* 17 (2): 155-77.
- Taylor, Alan M. 1996. "International Capital Mobility in History: Purchasing-Power Parity in the Long Run." Documento de trabajo NBER 5742, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Taylor, Alan M. y Jeffrey Williamson. 2006. "Convergence in the Age of Mass Migration." *European Review of Economic History* 1 (1): 27-63.
- Thanh, Hoang Xuan, Dang Nguyen Anh y Cecilia Tacoli. 2005. "Livelihood Diversification and Rural-Urban Linkages in Vietnam's Red River Delta." IFPRI. Documento de trabajo 193, Internacional Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- The Economist*. 2007a. "A Flourishing Slum." *The Economist*, diciembre 9.
- _____. 2007b. "Chile and Peru. Neighbours, But Not Yet Friends." *The Economist*, junio 28.
- The Economist* Economic Intelligence Unit. 2007. *China/India Technology: Leapfrogging or Piggybacking?* Londres: *The Economist*.
- Tiffen, Mary. 2003. "Transitions in Sub-Saharan Africa: Agriculture, Urbanization, and Income Growth." *World Development* 31 (8): 1343-66.
- Tilly, Richard H. 1990. *Vom Zollverein zum Industriestaat: Die wirtschaftlich-soziale Entwicklung Deutschlands 1834 bis 1914*. Munich, Alemania: Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Timmer, Ashley S. y Jeffrey G. Williamson. 1998. "Immigration Policy prior to the 1930s: Labor Markets, Policy Interactions, and Globalization Backlash." *Population and Development Review* 24 (4): 739-71.
- Timmins, Christopher. 2005. "Estimable Equilibrium Models of Locational Sorting and Their Role in Development Economics." *Journal of Economic Geography* 5 (1): 83-100.
- Tinbergen, J. 1952. *On the Theory of Economic Policy*. Amsterdam: North-Holland.
- Tobler, W. R. 1970. "A Computer Movie Simulating Urban Growth in the Detroit Region." *Economic Geography* 46 (Suplemento): 234-40.
- Todaro, Michael P. 1969. "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries." *American Economic Review* 59 (1): 138-48.
- Toffler, Alvin. 1980. *The Third Wave*. Nueva York: Bantam Books.
- Tol, Richard S. J. 2005. "The Marginal Damage Costs of Carbon Dioxide Emissions: An Assessment of the Uncertainties." *Energy Policy* 33 (16): 2064-74.
- Tolofari, Sonny R. 1986. *Open Registry Shipping: A Comparative Study of Costs Freight Rates*. Nueva York: Routledge.
- Trackman, B., W. Fisher y L. Salas. 1999. *The Reform of Property Registration Systems in Costa Rica: A Status Report*. Cambridge, MA: Law School Harvard University.
- Tschirley, David L., Jan J. Nijhoff, Pedro Arlindo, Billy Mwinga, Michael T. Weber y Thomas S. Jayne. 2006. "Anticipating and Responding to Drought Emergencies in Southern Africa: Lessons from the 2002-2003 Experience." Documento de trabajo sobre desarrollo internacional 89, East Lansing, MI.
- Turner, Michael. 1986. "English Open Fields and Enclosures: Retardation or Productivity Improvements." *Journal of Economic History* 46 (3): 669-92.
- Uchida, Hirosugu y Andrew Nelson. 2008. "Agglomeration Index: Towards a New Measure of Urban Concentration." Documento de antecedentes para el IDM 2009.
- United Nations and African Union. 2006. *Assessing Regional Integration in Africa II: Rationalizing Regional Economic Communities*. Addis Ababa: United Nations Commission for Africa and African Union.
- U.S. Bureau of Transport Statistics. 2003. *America on the Go: U.S. Holiday Travel*. Washington, DC: U.S. Department of Transportation, Research y Innovative Technology Administration.
- U.S. Census Bureau. 2002. *Demographic Trends in the 20th Century. Census 2000 Special Reports*. Washington, DC: U.S. Census Bureau.
- Uvalic, Milica. 1993. "The Disintegration of Yugoslavia: Its Costs and Benefits." *Post-Communist Economies* 5 (3): 273-93.
- Van der Linde, Claas. 2003. "The Demography of Clusters: Findings from the Cluster Meta-Study." En *Innovation Clusters and Interregional Competition*, ed. Johannes Broucker, Dirk Dohse y Rudiger Soltwedel. Berlín: Springer.
- Vance, Colin y Ralf Hedel. 2006. "On the Link between Urban Form and Automobile Use: Evidence from German Survey Data." Documento de trabajo 0048, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen, Alemania.
- Vargas-Hidalgo, Rafael. 1979. "The Crisis for the Andean Pact: Lessons for Integration among Developing Countries." *Journal of Common Market Studies* 17 (3): 213-26.
- Venables, Anthony J. 2001. "Geography and International Inequalities: the Impact of New Technologies." *Journal of Industry, Competition and Trade* 1 (2): 135-59.
- _____. 2003. "Winners and Losers from Regional Integration Agreements." *Economic Journal* 113 (490): 747-61.
- _____. 2006. "Shifts in Economic Geography and Their Causes." *Economic Review* 2006 (Q IV): 61-85.
- Venables, Anthony J. y Ravi Kanbur. 2005. *Spatial Inequality and Development, Overview of the UNU-WIDER Project*. Nueva York: Oxford University Press.
- Victoria Transport Policy Institute. 2007. *Online TDM Encyclopedia*. Victoria, Canadá: Victoria Transport Policy Institute.

- Vidler, Cam. 2008. "Turkey: A Case Study of 1D-2D-3D Areas." Nota de antecedentes para el IDM 2009.
- Vigdor, Jacob L. 2006. "The New Promised Land: Black-White Convergence in the American South, 1960-2000." Documento de trabajo NBER 12143, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Villarreal, Roberto. 2005. "Regional Development Policies in Mexico." Documento presentado en la Sustainable Regional Policy and Planning Roundtable, Beijing, diciembre 14.
- Viner, Jacob. 1950. *The Customs Union Issue*. Nueva York: Carnegie Endowment of International Peace.
- Von Hoffman, A. 1996. "High Ambitions: The Past and Future of American Low-Income Housing Policy." *Housing Policy Debate* 7 (3): 423-46.
- Wandschneider, Tiago y Pravas Mishra. 2003. *Rural Non-Farm Economy and Livelihood Enhancement*. Washington, DC: National Resources Institute.
- Ward, Doug. 2006. "Urbanization Is a World Concern." *Vancouver Sun*, junio 14.
- Warsh, David. 2006. *Knowledge and the Wealth of Nations: A Story of Economic Discovery*. Nueva York: W.W. Norton and Company.
- Weber, Adna. 1899. *The Growth of Cities in the Nineteenth Century: A Study in Statistics*. Nueva York: Macmillan.
- Whalley, John y Shunming Zhang. 2007. "A Numerical Simulation Analysis of (Hukou) Labour Mobility Restrictions in China." *Journal of Development Economics* 83 (2): 392-410.
- Wheat, Leonard F. 1986. "The Determinants of 1963-77 Regional Manufacturing Growth: Why the South and West Grow." *Journal of Regional Science* 26 (4): 635-59.
- Wheeler, David y Ashoka Mody. 1992. "International Investment Location Decisions: The Case for U.S. Firms." *Journal of International Economics* 33 (1-2): 57-76.
- Whittaker, D. Hugh. 1997. *Small Firms in the Japanese Economy*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Wilbur Smith Associates and United Nations. 1980. *Master Plan for Metropolitan Lagos*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Williams, Naomi y Chris Galley. 1995. "Urban-Rural Differentials in Infant Mortality in Victorian England." *Population Studies* 49 (3): 401-20.
- Williamson, Jeffrey. 1965. "Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns." *Economic Development and Cultural Change* 13 (4): 1-84.
- . 1974. *Late Nineteenth Century American Development: A General Equilibrium History*. Nueva York: Cambridge University Press.
- . 1982. "Was the Industrial Revolution Worth It? Disamenities and Death in 19th-Century British Towns." *Exploration in Economic History* 19 (3): 221-45.
- . 1987. "Did English Factor Markets Fail during the Industrial Revolution?" *Oxford Economic Papers* 39 (4): 641-78.
- . 1990. *Coping with City Growth during the British Industrial Revolution*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Wilson, John S., Xubei Luo y Harry J. Broadman. 2006. "Trade and Transport Facilitation: European Accession and Capacity Building Priorities." Documento presentado en Transport and International Trade, Report of the 130th Round Table on Transport Economics, Paris.
- Wilson, John S., Catherine L. Mann y Tsunehiro Otsuki. 2004. "Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 3224, Banco Mundial, Washington, DC.
- Winston, Clifford. 1993. "Economic Deregulation: Days of Reckoning for the Microeconomists." *Journal of Economic Literature* 31 (3): 1263-89.
- Winters, L. Alain y Pedro Martins. 2004. "When Comparative Advantage Is Not Enough: Business Costs in Small Remote Economies." *World Trade Review* 3 (3): 347-83.
- Wionczek, Miguel S. 1970. "The Rise and Decline of Latin American Economic Integration." *Journal of Common Market Studies* 9 (1): 49-66.
- Wisaweesuan, Nitinant. De próxima publicación. "Spatial Disparities in Thailand: Does Government Policy Aggravate or Alleviate the Problem?" En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante del IDM 2009.
- Wolf, Martin. 2004. *Why Globalization Works*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Woods, Robert. 2000. *The Demography of Victorian England and Wales*. Cambridge, R.U.: Cambridge University Press.
- Wordie, J. R. 1983. "The Chronology of English Enclosure, 1500-1914." *Economic History Review* 36 (4): 483-505.
- Woronoff, Jon. 1972. *West African Wager*. Metuchen, NJ: Scarecrow Press.
- Wrigley, E. Anthony. 1985. "Urban Growth and Agricultural Change: England and the Continent in the Early Modern Period." *Journal of Interdisciplinary History* 15 (4): 683-728.
- Xenos, Peter. 2004. "Demographic Forces Shaping Youth Populations in Asian Cities." En *Youth Poverty y Conflict in Southeast Asian Cities*, ed. Lisa Hanley, Blair Ruble y Joseph Tulchin. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars.
- Yade, Mbaye, Anne Chohin-Kuper, Valerie Kelly, John Staatz y James Tefft. 1999. "The Role of Regional Trade in Agricultural Transformation." Documento presentado en los Workshops on Structural Transformation in Africa, Nairobi.
- Yamauchi, Futoshi, Megumi Muto, Reno Dewina y Sony Sumaryanto. De próxima publicación. "Spatial Networks, Incentives, and the Dynamics of Village Economy: Evidence from Indonesia." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Yang, Dean. 2008. "International Migration, Remittances and Household Investment: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks." *Economic Journal* 118 (528): 591-630.
- Yao, Yang. De próxima publicación. "The Political Economy of Government Policies Toward Regional Inequality in China." En *Reshaping Economic Geography in East Asia*, ed. Yukon Huang y Alessandro Magnoli Bocchi. Washington, DC: Banco Mundial, volumen acompañante EAP del IDM 2009.
- Yasuba, Yasukichi. 1978. "Freight Rates and Productivity in Ocean Transportation for Japan, 1875-1943." *Explorations in Economic History* 15 (1): 11-39.

- Yemtsov, Ruslan. 2005. "Quo Vadis? Inequality and Poverty Dynamics across Russian Regions." En *Spatial Inequality and Development*, ed. Ravi Kanbur y Anthony J. Venables. Oxford, R.U.: Oxford University Press.
- Yepes, Tito. 2008. "Inclusive Growth for Latin America." Banco Mundial, Washington, DC.
- Yepes, Tito y Somik V. Lall. 2008. "Evaluating the Impact of Upgrading Informal Settlements on Land Markets: Evidence from Bogota." Banco Mundial, Washington, DC.
- Yoshino, Yutaka. 2008. "Domestic Constraints, Firm Characteristics, and Geographical Diversification of Firm-Level Manufacturing Exports in Africa." Documento de trabajo sobre investigación de políticas 4575, Banco Mundial, Washington, DC.
- Young, Allyn. 1928. "Increasing Returns and Economic Progress." *Economic Journal* 38 (152): 527-42.
- Yuen, Belinda. 2004. "Planning Singapore Growth for Better Living." En *Enhancing Urban Management in East Asia*, ed. Belinda Yuen and Mila Freire. Hampshire, R.U.: Ashgate Publishing.
- Yusuf, Shahid y Kaoru Nabeshima. 2006. *Post-industrial East Asian Cities, Innovation for Growth*. Palo Alto, CA y Washington, DC: Banco Mundial y Stanford University Press.
- Zhu, Nong y Xubei Luo. 2008. "Impact of Remittances on Rural Poverty and Inequality in China." Banco Mundial, Oficina regional para Asia oriental y el Pacífico.

Indicadores seleccionados

- Cuadro A1 Geografía y acceso
- Cuadro A2 Urbanización
- Cuadro A3 Desarrollo territorial
- Cuadro A4 Integración internacional
- Cuadro A5 Otros indicadores
- Fuentes y definiciones

Indicadores seleccionados del desarrollo mundial

- Introducción
- Cuadro 1 Indicadores básicos del desarrollo
- Cuadro 2 Objetivos de Desarrollo del Milenio: erradicar la pobreza y mejorar la vida de las personas
- Cuadro 3 Actividad económica
- Cuadro 4 Comercio, ayuda y financiación
- Cuadro 5 Indicadores básicos de otras economías
- Notas técnicas

Cuadro A1 Geografía y acceso

Economía	Ubicación		Superficie (km ²)	Tierra cultivable (% de superficie terrestre)	Tierra forestal (% de superficie terrestre)	Litoral (kms)	Fronteras terrestres (kms)	Aeropuertos con pista pavimentada (número)	Puertos y terminales (número)	Densidad férrea (kms de vías por 100 km ²)	Densidad vial (kms de vías por 100 km ²)	Distancia nacional promedio a la capital
	2007	2007		2007	2007						2007	
Afganistán	33 0 N. 65 0 E	652.090	12,1	1,3	0	5.529	11	0	..	5,3	418	
Albania	41 0 N. 20 0 E	28.750	21,1	29	362	720	3	4	1,6	65,7	84	
Alemania	51 0 N. 9 0 E	357.050	34,1	31,8	2.389	3.621	332	10	13,8	..	334	
Andorra	42 30 N. 1 30 E	470	2,1	34,2	0	120	0	0	10	
Angola	12 30 S. 18 30 E	1.246.700	2,6	47,4	1.600	5.198	31	3	0,2	4,1	711	
Antigua y Barbuda	17 3 N. 61 48 W	440	18,2	20,5	153	0	2	1	..	264,8	30	
Antillas Neerlandesas	12 15 N. 68 45 W	800	10	1,3	364	15	5	4	36	
Arabia Saudita	25 0 N. 45 0 E	2.000.000	1,8	1,4	2.640	4.431	73	4	0,1	7,6	593	
Argelia	28 0 N. 3 0 E	2.381.740	3,2	1	998	6.343	52	9	0,2	4,5	1.108	
Argentina	34 0 S. 64 0 W	2.780.400	10,2	12,1	4.989	9.861	154	8	1,2	14,6	971	
Armenia	40 0 N. 45 0 E	29.800	17,6	10	0	1.254	11	0	3	27,1	87	
Aruba	12 30 N. 69 58 W	180	10,5	..	69	0	1	3	8	
Australia	27 0 S. 133 0 E	7.741.220	6,4	21,3	25.760	0	311	11	0,5	10,5	1.946	
Austria	47 20 N. 13 20 E	83.870	16,8	46,8	0	2.562	25	0	7,7	162,4	204	
Azerbaiyán	40 30 N. 47 30 E	86.600	22,3	11,3	0	2.013	27	0	2,6	71,5	219	
Bahamas	24 15 N. 76 0 W	13.880	0,8	51,4	3.542	0	29	3	230	
Bahrain	26 0 N. 50 33 E	710	2,8	0	161	0	3	2	..	492,7	25	
Banca Occidental y Franja de Gaza	32 0 N. 35 15 E	6.020	17,8	1,5	0	404	3	0	..	83	..	
Bangladesh	24 0 N. 90 0 E	144.000	61,1	6,7	580	4.246	15	2	2,1	183,8	165	
Barbados	13 10 N. 59 32 W	430	37,2	4,7	97	0	1	1	..	372,1	14	
Bélgica	50 50 N. 4 0 E	30.530	27,9	22,1	67	1.385	25	6	11,7	498,1	78	
Belice	17 15 N. 88 45 W	22.970	3,1	72,5	386	516	5	2	74	
Benín	9 30 N. 2 15 E	112.620	24	21,3	121	1.989	1	1	0,7	17,2	398	
Bermuda	32 20 N. 64 45 W	50	20	20	103	0	1	2	7	
Bielorrusia	53 0 N. 28 0 E	207.600	26,3	38	0	2.900	41	0	2,7	45	185	
Bolivia	17 0 S. 65 0 W	1.098.580	2,8	54,2	0	6.940	16	0	0,3	5,8	521	
Borneo Dar-es-Salaam	4 30 N. 114 40 E	5.770	2,7	52,8	161	381	1	3	61	
Bosnia Herzegovina	44 0 N. 18 0 E	51.210	19,5	42,7	20	1.459	8	1	1,2	..	103	
Botsuana	22 0 S. 24 0 E	581.730	0,7	21,1	0	4.013	10	0	0,2	4,3	441	
Brasil	10 0 S. 55 0 W	8.514.880	7	56,5	7.491	16.885	714	9	0,3	20,7	1.378	
Bulgaria	43 0 N. 25 0 E	111.000	29,2	33,4	354	1.808	132	2	4	40,5	190	
Burkina Faso	13 0 N. 2 0 W	274.000	17,7	24,8	0	3.193	2	0	0,2	5,6	220	
Burundi	3 30 S. 30 0 E	27.830	38,6	5,9	0	974	1	0	..	48	84	
Bután	27 30 N. 90 30 E	47.000	3,4	68	0	1.075	16	0	..	17,1	99	
Cabo Verde	16 0 N. 24 0 W	4.030	11,4	20,8	965	0	7	3	..	33,5	156	
Camboya	13 0 N. 105 0 E	181.040	21	59,2	443	2.752	6	2	0,3	21,7	206	
Camerún	6 0 N. 12 0 E	475.440	12,8	45,6	402	4.591	11	2	0,2	10,7	363	
Canadá	60 0 N. 95 0 W	9.984.670	5	34,1	202.080	8.893	509	8	0,5	15,5	2.449	
Chad	15 0 N. 19 0 E	1.284.000	2,9	9,5	0	5.968	7	0	671	
Chile	30 0 S. 71 0 W	756.630	2,6	21,5	6.435	6.339	73	8	0,9	10,6	1.149	
China	35 0 N. 105 0 E	9.598.088	11,1	21,2	14.500	22.117	403	7	0,8	20,7	1.668	
Chipre	35 0 N. 33 0 E	9.250	10,8	18,8	648	0	13	3	..	130,5	48	
Colombia	4 0 N. 72 0 W	1.141.750	1,8	54,7	3.208	6.309	101	7	0,3	..	456	
Comoros	12 10 S. 44 15 E	1.861	35,9	2,2	340	0	4	2	59	
Congo, Rep.	1 0 S. 15 0 E	342.000	1,4	65,8	169	5.504	4	6	0,3	5,1	479	
Congo, Rep. Dem.	0 0 N. 25 0 E	2.344.860	3	58,9	37	10.730	25	11	0,2	6,8	1.006	
Corea, Rep.	37 0 N. 127 30 E	99.260	16,6	63,5	2.416	462	69	5	3,5	101,6	187	
Corea, Rep. Dem.	40 0 N. 127 0 E	120.540	23,3	51,4	2.495	238	36	12	4,3	..	211	
Costa de Marfil	8 0 N. 5 0 W	322.460	10,4	32,7	515	3.110	7	4	0,2	25,2	236	
Costa Rica	10 0 N. 84 0 W	51.100	4,4	46,8	1.290	639	32	2	0,5	69,2	105	
Croacia	45 10 N. 15 30 E	56.540	19,8	38,2	1.777	2.197	23	5	4,9	50,9	144	
Cuba	21 30 N. 80 0 W	110.860	27,9	24,7	3.735	29	78	3	3,8	..	398	
Dinamarca	56 0 N. 10 0 E	43.090	52,7	11,8	7.314	68	28	12	6,2	169,3	195	
Djibouti	11 30 N. 43 0 E	23.200	0	0,3	314	516	3	1	0,4	..	85	
Dominica	15 25 N. 61 20 W	750	6,7	61,3	148	0	2	2	20	
Ecuador	2 0 S. 77 30 W	283.560	4,9	39,2	2.237	2.010	98	5	0,3	15,6	266	
Egipto, Rep. Árabe de	27 0 N. 30 0 E	1.001.450	3	0,1	2.450	2.665	72	3	0,5	9,3	558	
Etiopía	8 0 N. 38 0 E	1.104.300	11,1	13	0	5.328	14	0	0,1	3,6	425	
El Salvador	13 50 N. 88 55 W	21.040	31,9	14,4	307	545	4	2	2,7	..	68	
Emiratos Árabes Unidos	24 0 N. 54 0 E	83.600	0,8	3,7	1.318	867	23	7	141	
Eritrea	15 0 N. 39 0 E	117.600	5,6	15,4	1.151	1.626	4	2	0,3	..	184	
Eslovenia	46 7 N. 14 49 E	20.270	8,7	62,8	47	1.382	6	1	6,1	190,9	65	
España	40 0 N. 4 0 W	505.370	27,4	35,9	4.964	1.918	96	8	3	133,5	306	
Estados Unidos	38 0 N. 97 0 W	9.632.030	19	33,1	19.924	12.034	5119	12	2,5	70,2	2.595	
Estonia	59 0 N. 26 0 E	45.230	13,9	53,9	3.794	633	12	5	2,3	134,1	128	
Federación Rusa	60 0 N. 100 0 E	17.098.240	7,4	49,4	37.653	20.097	616	10	0,5	3,3	4.322	
Fidji	18 0 S. 175 0 E	18.270	10,9	54,7	1.129	0	3	3	3,3	..	113	
Filipinas	13 0 N. 122 0 E	300.000	19,1	24	36.289	0	83	6	0,3	67,1	555	
Finlandia	64 0 N. 26 0 E	338.150	7,3	73,9	1.250	2.681	76	10	1,9	25,7	417	
Francia	46 0 N. 2 0 E	551.500	33,6	28,3	3.427	2.889	292	10	5,3	172,9	365	
Gabón	1 0 S. 11 45 E	267.670	1,3	84,5	885	2.551	11	5	0,3	3,6	317	
Gambia	13 28 N. 16 34 W	11.300	31,5	47,1	80	740	1	1	..	37,4	123	
Georgia	42 0 N. 43 30 E	69.700	11,5	39,7	310	1.461	19	2	2,3	29,1	156	
Ghana	8 0 N. 2 0 W	238.540	18,4	24,2	539	2.094	7	2	0,4	21	344	
Granada	12 7 N. 61 40 W	340	5,9	11,8	121	0	3	1	11	

Cuadro A1 Geografía y acceso (continuación)

Economía	Ubicación		Superficie	Tierra cultivable	Tierra forestal	Litoral	Fronteras terrestres	Aeropuertos con pista pavimentada	Puertos y terminales	Densidad férrea	Densidad vial	Distancia nacional
	2007	2007	(km ²)	(% de superficie terrestre)	(% de superficie terrestre)					(kms)	(kms)	(número)
	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2000
Grecia	39 0 N. 22 0 E	131.960	20,4	29,1	13.676	1.228	66	6	2	89,2	249	
Groenlandia	72 0 N. 40 0 W	410.450	0	..	44.087	0	9	1	1.031	
Guam	13 28 N.144 47 E	540	3,6	47,3	126	0	4	1	14	
Guatemala	15 30 N. 90 15 W	108.890	13,3	36,3	400	1.687	11	2	0,8	..	175	
Guinea	11 0 N. 10 0 W	245.860	4,5	27,4	320	3.399	5	1	0,3	18	348	
Guinea Ecuatorial	2 0 N. 10 0 E	28.050	4,6	58,2	296	539	3	1	301	
Guinea-Bissau	12 0 N. 15 0 W	36.120	10,7	73,7	350	724	3	4	..	12,3	97	
Guyana	5 0 N. 59 0 W	214.970	2,4	76,7	459	2.949	9	1	314	
Haití	19 0 N. 72 25 W	27.750	28,3	3,8	1.771	360	4	1	99	
Honduras	15 0 N. 86 30 W	112.090	9,5	41,5	820	1.520	11	4	0,6	..	167	
Hong Kong, China	22 15 N.114 10 E	1.092	0	..	733	30	3	1	..	186,5	..	
Hungría	47 0 N. 20 0 E	93.030	51,3	22,1	0	2.271	20	0	9	178	137	
India	20 0 N. 77 0 E	3.287.260	53,7	22,8	7.000	14.103	243	8	2,1	113,8	992	
Indonesia	5 0 S.120 0 E	1.904.570	12,7	48,8	54.716	2.830	159	9	0,4	20,3	1.519	
Irak	33 0 N. 44 0 E	438.320	13,1	1,9	58	3.650	77	3	0,5	..	281	
Irán, Rep. Islámica	32 0 N. 53 0 E	1.745.150	9,8	6,8	2.440	5.440	129	2	0,5	11	654	
Irlanda	53 0 N. 8 0 W	70.270	17,6	9,7	1.448	360	15	5	4,7	140,2	165	
Isla de Man	54 15 N. 4 30 W	570	0	5,2	160	0	1	3	11,4	..	13	
Islandia	65 0 N. 18 0 W	103.000	0,1	0,5	4.970	0	5	5	..	12,9	235	
Islas Caimán	19 30 N. 80 30 W	260	3,8	46,2	160	0	2	2	15	
Islas del Canal		190	0	
Islas Faeroe	62 0 N. 7 0 W	1.400	2,1	..	1.117	0	1	1	25	
Islas Marianas del Norte		460	0	69,2	16	
Islas Marshall	9 0 N.168 0 E	180	11,1	..	370	0	4	1	
Islas Salomón	8 0 S.159 0 E	28.900	0,6	77,6	5.313	0	2	5	..	0	214	
Islas Vírgenes (EUA)	18 20 N. 64 50 W	350	5,7	28,6	188	0	2	2	10	
Israel	31 30 N. 34 45 E	22.070	14,6	7,9	273	1.017	30	4	3,9	80,6	110	
Italia	42 50 N. 12 50 E	301.340	26,3	33,9	7.600	1.932	98	8	6,6	164,8	353	
Jamaica	18 15 N. 77 30 W	10.990	16,1	31,3	1.022	0	11	5	..	193,9	67	
Japón	36 0 N.138 0 E	377.910	12	68,2	29.751	0	145	10	6,4	323	531	
Jordania	31 0 N. 36 0 E	88.780	2,1	0,9	26	1.635	15	1	0,6	8,5	171	
Kazajstán	48 0 N. 68 0 E	2.724.900	8,3	1,2	0	12.012	67	0	0,5	3,3	823	
Kenia	1 0 N. 38 0 E	580.370	8,2	6,2	536	3.477	15	1	0,5	11,1	372	
Kirguistán	41 0 N. 75 0 E	199.900	6,7	4,5	0	3.878	18	0	0,2	9,8	255	
Kiribati	1 25 N.173 0 E	810	2,7	2,7	1.143	0	3	1	25	
Kuwait	29 30 N. 45 45 E	17.820	0,8	0,3	499	462	4	6	..	32,3	67	
Laos	18 0 N.105 0 E	236.800	4,3	69,9	0	5.083	9	0	..	13,5	311	
Lesoto	29 30 S. 28 30 E	30.350	10,9	0,3	0	909	3	0	98	
Letonia	57 0 N. 25 0 E	64.590	17,5	47,2	531	1.368	24	2	3,7	111,6	140	
Líbano	33 50 N. 35 50 E	10.400	16,6	13,3	225	454	5	4	3,9	..	60	
Liberia	6 30 N. 9 30 W	111.370	4	32,7	579	1.585	2	2	0,5	..	196	
Libia	25 0 N. 17 0 E	1.759.540	1	0,1	1.770	4.348	60	6	910	
Liechtenstein	47 16 N. 9 32 E	160	25	43,8	0	76	0	0	5,6	..	6	
Lituania	56 0 N. 24 0 E	65.300	30,4	33,5	90	1.613	34	1	2,8	126,6	143	
Luxemburgo	49 45 N. 6 10 E	2.590	23,2	33,6	0	359	1	0	10,6	201,8	25	
Macao	22 10 N.113 33 E	28	0	..	41	0	1	1	..	1284	..	
Macedonia FYR	41 50 N. 22 0 E	25.710	22,3	35,6	0	766	10	0	2,7	..	76	
Madagascar	20 0 S. 47 0 E	587.040	5,1	22,1	4.828	0	29	4	0,1	..	385	
Malasia	2 30 N.112 30 E	329.740	5,5	63,6	4.675	2.669	37	9	0,6	30	873	
Malawi	13 30 S. 34 0 E	118.480	26	36,2	0	2.881	6	0	0,8	16,4	230	
Maldivas	3 15 N. 73 0 E	300	13,3	3,3	644	0	2	1	276	
Mali	17 0 N. 4 0 W	1.240.190	3,9	10,3	0	7.243	9	0	0,1	1,5	804	
Malta	35 50 N. 14 35 E	320	28,1	..	197	0	1	1	..	704,4	9	
Marruecos	32 0 N. 5 0 W	446.550	19	9,8	1.835	2.018	26	6	0,4	12,9	369	
Mauricio	20 17 S. 57 33 E	2.040	49,3	18,2	177	0	2	1	..	99,3	51	
Mauritania	20 0 N. 12 0 W	1.030.700	0,5	0,3	754	5.074	8	2	0,1	..	686	
Mayotte	12 50 S. 45 10 E	374	0	13,4	185	0	1	1	13	
México	23 0 N.102 0 W	1.964.380	13	33,7	9.330	4.353	228	7	0,9	17,7	886	
Micronesia, Est. Fed.	6 55 N.158 15 E	700	5,7	90	6.112	0	6	1	134	
Moldavia	47 0 N. 29 0 E	33.840	56,2	10	0	1.389	6	0	3,5	38,7	87	
Mónaco	43 44 N. 7 24 E	2	0	0	4	4	0	1	
Mongolia	46 0 N.105 0 E	1.566.500	0,8	6,5	0	8.220	12	0	0,1	3,1	617	
Montenegro	42 30 N. 19 18 E	14.026	0	..	294	625	3	1	1,8	
Mozambique	18 15 S. 35 0 E	799.380	5,5	24,6	2.470	4.571	22	3	0,4	..	1.112	
Myanmar	22 0 N. 98 0 E	676.580	15,3	49	1.930	5.876	21	3	0,6	..	619	
Namibia	22 0 S. 17 0 E	824.290	1	9,3	1.572	3.936	21	2	0,3	5,1	407	
Nepal	28 0 N. 84 0 E	147.180	16,5	25,4	0	2.926	10	0	..	12,2	236	
Nicaragua	13 0 N. 85 0 W	130.000	15,9	42,7	910	1.231	11	3	0	15,4	192	
Níger	16 0 N. 8 0 E	1.267.000	11,4	1	0	5.697	9	0	..	1,1	896	
Nigeria	10 0 N. 8 0 E	923.770	33,5	12,2	853	4.047	36	3	0,4	21,2	380	
Noruega	62 0 N. 10 0 E	323.800	2,8	30,8	2.650	2.542	67	8	1,4	30,2	507	
Nueva Caledonia	21 30 S.165 30 E	18.580	0,3	39,2	2.254	0	11	1	157	
Nueva Zelanda	41 0 S.174 0 E	267.710	5,6	31	15.134	0	45	5	1,5	34,7	418	
Omán	21 0 N. 57 0 E	309.500	0,1	0	2.092	1.374	6	2	..	11,3	462	
Países Bajos	52 30 N. 5 45 E	41.530	26,8	10,8	451	1.027	20	7	8,3	372,2	95	

Cuadro A1 Geografía y acceso (continuación)

Economía	Ubicación	Superficie (km ²)	Tierra cultivable	Tierra forestal	Litoral (kms)	Fronteras terrestres (kms)	Aeropuertos con pista pavimentada (número)	Puertos y terminales (número)	Densidad férrea	Densidad vial	Distancia nacional promedio a la capital
			(% de superficie terrestre)	(% de superficie terrestre)					(kms de vías por 100 km ²)	(kms de vías por 100 km ²)	
	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2000
Paquistán	30 0 N. 70 0 E	796.100	27,6	2,5	1.046	6.774	91	2	1,1	33,5	661
Palau	7 30 N.134 30 E	460	8,7	87	1.519	0	1	1	11
Panamá	9 0 N. 80 0 W	75.520	7,4	57,7	2.490	555	53	3	0,5	15,6	179
Papúa Nueva Guinea	6 0 S.147 0 E	462.840	0,5	65	5.152	820	21	3	536
Paraguay	23 0 S. 58 0 W	406.750	7,7	46,5	0	3.995	12	0	0	0	363
Perú	10 0 S. 76 0 W	1.285.220	2,9	53,7	2.414	7.461	54	2	0,2	6,2	690
Polinesia Francesa	15 0 S.140 0 W	4.000	0,8	28,7	2.525	0	39	1	472
Polonia	52 0 N. 20 0 E	312.690	39,6	30	491	3.056	83	4	7,5	138,5	237
Portugal	39 30 N. 8 0 W	92.120	16,8	41,3	1.793	1.214	43	4	3	85,8	237
Puerto Rico	18 15 N. 66 30 W	8.950	8	46	501	0	17	3	1,1	289,1	60
Qatar	25 30 N. 51 15 E	11.000	1,6	..	563	60	3	1	55
Reino Unido	54 0 N. 2 0 W	243.610	23,7	11,8	12.429	360	334	8	6,8	160,2	361
República Checa	49 45 N. 15 30 E	78.870	39,4	34,3	0	2.290	46	0	12,4	165,2	134
República de África Central	7 0 N. 21 0 E	623.000	3,1	36,5	0	5.203	3	0	450
República Dominicana	19 0 N. 70 40 W	48.730	22,7	28,4	1.288	360	14	4	1,1	..	119
República Eslovaca	48 40 N. 19 30 E	49.030	28,9	40,1	0	1.524	18	0	7,6	89,4	199
Ruanda	2 0 S. 30 0 E	26.340	48,6	19,5	0	893	4	0	..	56,8	65
Rumania	46 0 N. 25 0 E	238.390	40,4	27,7	225	2.508	25	4	5	86,4	246
Samoa	13 35 S.172 20 W	2.840	21,2	60,4	403	0	3	1	..	82,6	51
Samoa Estadounidense	14 20 S.170 0 W	200	10	90	116	0	2	1	7
San Marino	43 46 N. 12 25 E	60	16,7	..	0	39	0	0	3
San Vicente y Granadinas	13 15 N. 61 12 W	390	17,9	28,2	84	0	5	1	..	212,6	11
Santa Lucía	13 53 N. 60 58 W	620	6,6	27,9	158	0	2	3	15
Santo Tomás y Príncipe	1 0 N. 7 0 E	960	8,3	28,1	209	0	2	1	45
Senegal	14 0 N. 14 0 W	196.720	12,8	45	531	2.640	9	1	0,5	7,1	328
Serbia		88.361	0,0	4,3
Seychelles	4 35 S. 55 40 E	460	2,2	87	491	0	8	1	..	99,6	413
Sierra Leona	8 30 N. 11 30 W	717.408,00	8,0	38,5	402	958	1	3	..	15,8	170
Singapur	1 22 N.103 48 E	699	0,9	2,9	193	0	9	1	..	462,7	11
Siria, Rep. Árabe de	35 0 N. 38 0 E	185.180	26,5	2,5	193	2.253	26	2	1,5	51,6	289
Somalia	10 0 N. 49 0 E	637.660	1,7	11,4	3.025	2.340	7	5	623
Sri Lanka	7 0 N. 81 0 E	65.610	14,2	29,9	1.340	0	14	2	2,2	150,5	157
St. Kitts y Nevis	17 20 N. 62 45 W	260	19,4	13,9	135	0	2	2	13,9	..	8
Suazilandia	26 30 S. 31 30 E	17.360	10,3	31,5	0	535	1	0	1,8	20,9	64
Sudáfrica	29 0 S. 24 0 E	1.219.090	12,1	7,6	2.798	4.862	146	6	1,7	30	608
Sudán	15 0 N. 30 0 E	2.505.810	7,2	28,4	853	7.687	15	1	0,3	0	699
Suecia	62 0 N. 15 0 E	450.290	6,6	67,1	3.218	2.233	155	9	2,8	103,6	439
Suiza	47 0 N. 8 0 E	41.280	10,3	30,5	0	1.852	42	9	12,1	178	99
Surinam	4 0 N. 56 0 W	163.270	0,4	94,7	386	1.703	5	1	..	2,8	248
Tailandia	15 0 N.100 0 E	513.120	27,7	28,4	3.219	4.863	66	4	0,8	11,2	428
Taiwán, China	23 30 N.121 0 E	35.980	0	..	1.566	0	38	5	7,8	115,6	168
Tanzania	6 0 S. 35 0 E	947.300	4,5	39,9	1.424	3.861	11	3	0,4	8,9	395
Tayikistán	39 0 N. 71 0 E	142.550	6,6	2,9	0	3.651	17	0	0,3	19,8	240
Timor-Oriental	8 50 S.125 55 E	14.870	8,2	53,7	706	228	3	1
Togo	8 0 N. 1 10 E	56.790	46,1	7,1	56	1.647	2	2	1	..	300
Tonga	20 0 S.175 0 W	750	20,8	5,6	419	0	1	1	108
Trinidad y Tobago	11 0 N. 61 0 W	5.130	14,6	44,1	362	0	3	3	48
Túnez	34 0 N. 9 0 E	163.610	18	6,8	1.148	1.424	14	4	1,4	12,4	335
Turkmenistán	40 0 N. 60 0 E	488.100	4,7	8,8	0	3.736	22	0	0,5	..	344
Turquía	39 0 N. 35 0 E	783.500	31	13,2	7.200	2.648	89	8	1,1	55,5	442
Ucrania	49 0 N. 32 0 E	603.550	56	16,5	2.782	4.663	193	8	3,9	29,2	373
Uganda	1 0 N. 32 0 E	241.040	26,4	18,4	0	2.698	5	0	0,6	35,9	223
Uruguay	33 0 S. 56 0 W	176.220	7,8	8,6	660	1.648	8	5	1,2	34,3	275
Uzbekistán	41 0 N. 64 0 E	447.400	11	7,7	0	6.221	34	0	0,9	..	564
Vanuatu	16 0 S.167 0 E	12.190	1,6	36,1	2.528	0	3	3	250
Venezuela, RB	8 0 N. 66 0 W	912.050	2,9	54,1	2.800	4.993	129	5	0,1	..	549
Vietnam	16 0 N.106 0 E	329.310	21,3	41,7	3.444	4.639	26	2	0,8	71,7	646
Yemen, Rep.	15 0 N. 48 0 E	527.970	2,9	1	1.906	1.746	16	2	406
Zambia	15 0 S. 30 0 E	752.610	7,1	57,1	0	5.664	10	0	0,3	12,3	436
Zimbabue	20 0 S. 30 0 E	390.760	8,3	45,3	0	3.066	17	0	0,8	25,1	285

a. Los datos corresponden al último año disponible en el período que se expone.

Cuadro A2 Urbanización

Economía	Urbanización				Densidad de población			Desigualdades rural-urbanas			
	Índice de aglomeración 0 (bajo) a 100 (alto)	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Densidad de población (habitantes por km ²)	Pob. en ciudades > 1 millón (% de pob. total)	Pob. en ciudad más grande (% de pob. urbana)	% de pob. urbana con acceso a agua potable	% de pob. rural con acceso a agua potable	% de pob. urbana con servicios de saneamiento	% de pob. rural con servicios de saneamiento
	2000	2000	2005	2015	2006	2005	2005	2004	2004	2004	2004
Afganistán	25,0	21,3	22,9	27,1	63	31	49	29
Albania	52,7	41,8	45,4	52,8	115	99	94	99	84
Alemania	79,6	75,1	75,2	76,3	236	7,7	5,5	100	100	100	100
Andorra	..	92,4	90,6	87,8	141	100	100	100	100
Angola	26,8	50,0	53,3	59,7	13	17,2	32,2	75	40	56	16
Antigua y Barbuda	..	37,3	39,1	44,7	189	95	89	98	94
Antillas Neerlandesas	81,5	69,3	70,4	73,4	233
Arabia Saudita	75,7	79,9	81,0	83,2	12	36,2	22,4	97	..	100	..
Argelia	58,7	59,8	63,3	69,3	14	9,7	15,4	88	80	99	82
Argentina	72,1	89,2	90,1	91,6	14	39,1	35,9	98	80	92	83
Armenia	69,6	65,1	64,1	64,1	107	36,5	57,0	99	80	96	61
Aruba	..	46,7	46,6	47,6	557	100	100
Australia	75,9	87,2	88,2	89,9	3	60,4	24,1	100	100	100	100
Austria	67,9	65,8	66,0	67,7	100	27,4	41,6	100	100	100	100
Azerbaiyán	48,7	50,9	51,5	52,8	102	22,1	42,9	95	59	73	36
Bahamas	57,8	88,8	90,4	92,2	32	98	86	100	100
Bahrain	94,9	94,6	96,5	98,2	1021	100	..	100	..
Banca Occidental y Franja de Gaza	57,9	71,5	71,6	72,9	602	94	88	78	61
Bangladesh	48,0	23,2	25,1	29,9	1178	11,8	32,3	82	72	51	35
Barbados	91,3	49,9	52,7	58,8	679	100	100	99	100
Bélgica	89,8	97,1	97,2	97,5	347	9,7	9,9	100
Belice	1,8	47,7	48,3	51,2	13	100	82	71	25
Benín	37,5	38,4	40,1	44,6	77	78	57	59	11
Bermuda	..	100,0	100,0	100,0	1271
Bielorrusia	60,6	70,0	72,3	76,7	47	18,2	25,2	100	100	93	61
Bolivia	55,7	61,8	64,2	68,8	8	31,0	25,9	95	68	60	22
Borneo Dar-Es-Salaam	63,8	71,2	73,5	77,6	71
Bosnia Herzegovina	37,7	43,2	45,8	51,8	76	99	96	99	92
Botsuana	27,9	53,3	57,4	64,6	3	100	90	57	25
Brasil	63,6	81,2	84,2	88,2	22	36,9	11,7	96	57	83	37
Bulgaria	64,9	68,9	70,0	72,8	71	14,1	20,2	100	97	100	96
Burkina Faso	12,8	16,6	18,3	22,8	51	..	36,3	94	54	42	6
Burundi	31,7	8,6	10,0	13,5	306	92	77	47	35
Bután	3,8	9,6	11,1	14,8	14	86	60	65	70
Cabo Verde	44,4	53,4	57,3	64,3	126	86	73	61	19
Cambodia	23,8	16,9	19,7	26,1	79	9,8	49,6	64	35	53	8
Camerún	40,2	50,0	54,6	62,7	38	18,2	18,1	86	44	58	43
Canadá	70,5	79,4	80,1	81,4	4	44,5	20,5	100	99	100	99
Chad	12,1	23,4	25,3	30,5	8	..	34,6	41	43	24	4
Chile	74,8	86,0	87,6	90,1	22	34,9	39,8	100	58	95	62
China	37,2	35,8	40,4	49,2	140	17,7	2,8	93	67	69	28
Chipre	62,1	68,7	69,3	71,5	82	100	100	100	100
Colombia	62,1	71,2	72,7	75,7	41	36,0	23,7	99	71	96	54
Comoros	..	33,8	37,0	44,0	323	92	82	41	29
Congo, Rep.	54,2	58,3	60,2	64,2	11	32,5	54,0	84	27	28	25
Congo, Rep. Dem.	25,6	29,8	32,1	38,6	26	16,2	32,1	82	29	42	25
Corea, Rep.	86,4	79,6	80,8	83,1	489	50,6	24,7	97	71
Corea, Rep. Dem.	46,2	60,2	61,6	65,5	196	18,9	23,0	100	100	58	60
Costa de Marfil	35,1	43,1	45,0	49,8	58	19,2	42,8	97	74	46	29
Costa Rica	54,0	59,0	61,7	66,9	85	28,1	45,6	100	92	89	97
Croacia	37,3	55,6	56,5	59,5	79	100	100	100	100
Cuba	64,2	75,6	75,5	74,7	103	19,4	25,7	95	78	99	95
Dinamarca	48,8	85,1	85,6	86,9	128	20,1	23,5	100	100
Djibouti	40,6	83,4	86,1	89,6	35	76	59	88	50
Dominica	..	71,1	72,9	76,4	96	100	90	86	75
Ecuador	49,2	60,3	62,8	67,6	47	29,9	29,1	97	89	94	82
Egipto, Rep. Árabe de	90,4	42,5	42,8	45,4	73	20,5	35,7	99	97	86	58
El Salvador	73,7	58,4	59,8	63,2	322	22,7	38,0	94	70	77	39
Emiratos Árabes Unidos	61,0	77,4	76,7	77,4	49	32,4	42,2	100	100	98	95
Eritrea	21,4	17,8	19,4	24,4	45	74	57	32	3
Eslovenia	48,1	50,8	51,0	53,3	99
España	76,7	76,3	76,7	78,3	87	24,0	16,8	100	100	100	100
Estados Unidos	71,9	79,1	80,8	83,7	32	43,3	7,8	100	100	100	100
Estonia	45,3	69,4	69,1	70,1	32	100	99	97	96
Etiopía	11,9	14,9	16,0	19,1	75	3,8	24,1	81	11	44	7
Federación Rusa	64,8	73,4	73,0	72,6	9	19,2	10,2	100	88	93	70
Fidji	17,7	48,3	50,8	56,1	45	43	51	87	55
Filipinas	56,1	58,6	62,7	69,6	284	14,2	20,2	87	82	80	59
Finlandia	52,4	61,1	61,1	62,7	17	20,8	34,0	100	100	100	100
Francia	72,5	75,8	76,7	79,0	111	22,4	21,0	100	100
Gabón	35,9	80,2	83,6	87,7	5	95	47	37	30
Gambia	44,0	49,1	53,9	61,8	162	95	77	72	46
Georgia	50,2	52,7	52,2	53,8	64	23,4	44,8	96	67	96	91
Ghana	34,1	44,0	47,8	55,1	99	15,5	18,4	88	64	27	11
Granada	..	31,0	30,6	32,2	313	97	93	96	97

Cuadro A2 Urbanización (continuación)

Economía	Urbanización				Densidad de población			Desigualdades rural-urbanas			
	Índice de aglomeración 0 (bajo) a 100 (alto)	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Densidad de población (habitantes por km ²)	Pob. en ciudades > 1 millón (% de pob. total)	Pob. en ciudad más grande (% de pob. urbana)	% de pob. urbana con acceso a agua potable	% de pob. rural con acceso a agua potable	% de pob. urbana con servicios de saneamiento	% de pob. rural con servicios de saneamiento
	2000	2000	2005	2015	2006	2005	2005	2004	2004	2004	2004
Grecia	57,5	58,8	59,0	61,0	86	29,1	49,3
Groenlandia	..	81,6	82,9	85,5	0
Guam	2,4	93,2	94,1	95,3	312	100	100	99	98
Guatemala	36,6	45,1	47,2	52,0	117	..	16,4	99	92	90	82
Guinea	15,0	31,0	33,0	38,1	37	15,8	48,0	78	35	31	11
Guinea Ecuatorial	21,4	38,8	38,9	41,1	17	45	42	60	46
Guinea-Bissau	20,9	29,7	29,6	31,1	57	79	49	57	23
Guyana	36,1	28,6	28,2	29,4	4	83	83	86	60
Haití	33,9	35,6	38,8	45,5	337	22,9	59,0	52	56	57	14
Honduras	41,6	44,4	46,5	51,4	61	..	29,2	95	81	87	54
Hong Kong, China	99,8	100,0	100,0	100,0	6539	103,3	103,3
Hungría	71,9	64,6	66,3	70,3	113	16,8	25,3	100	98	100	85
India	52,4	27,7	28,7	32,0	368	11,6	5,8	95	83	59	22
Indonesia	55,2	42,0	48,1	58,5	122	11,6	12,5	87	69	73	40
Irán, Rep. Islámica	60,9	64,2	66,9	71,9	42	22,9	15,8	99	84
Irak	69,9	67,8	66,9	66,9	97	50	95	48
Irlanda	45,8	59,2	60,5	63,8	60	24,9	41,2	100
Isla de Man	..	51,8	51,8	52,8	133
Islandia	57,1	92,3	92,8	93,6	3	100	100	100	100
Islas Caimán	..	100,0	100,0	100,0	173
Islas del Canal	..	30,5	30,5	31,5	782
Islas Faeroe	..	36,3	38,8	41,5	35
Islas Marianas del Norte	..	93,3	94,5	95,9	175	98	97	94	96
Islas Marshall	..	65,8	66,7	69,3	351	82	96	93	58
Islas Salomón	6,9	15,7	17,0	20,5	17	94	65	98	18
Islas Vírgenes (EUA)	..	92,6	94,2	96,0	311
Israel	81,3	91,4	91,6	91,9	320	43,5	47,5	100	100	100	..
Italia	78,0	67,2	67,6	69,5	199	17,4	8,5	100
Jamaica	69,4	51,8	53,1	56,7	245	98	88	91	69
Japón	90,9	65,2	65,8	68,2	351	47,8	41,9	100	100	100	100
Jordania	77,9	80,4	82,3	85,3	61	23,9	29,0	99	91	94	87
Kazajistán	50,6	56,3	57,3	60,3	6	7,6	13,3	97	73	87	52
Kenia	25,4	19,7	20,7	24,1	63	7,8	37,6	83	46	46	41
Kirguistán	34,0	35,4	35,8	38,1	27	..	43,3	98	66	75	51
Kiribati	..	43,0	47,4	55,4	122	77	53	59	22
Kuwait	85,2	98,2	98,3	98,5	142	71,4	72,6
Laos	13,5	18,9	20,6	24,9	25	79	43	67	20
Lesoto	23,1	17,9	18,7	22,0	65	92	76	61	32
Letonia	52,6	68,1	67,8	68,9	37	100	96	82	71
Líbano	79,0	86,0	86,6	87,9	392	44,3	51,2	100	100	100	87
Liberia	17,8	54,3	58,1	64,8	36	..	46,8	72	52	49	7
Libia	80,4	83,1	84,8	87,4	3	54,3	41,8	97	96
Liechtenstein	..	15,1	14,6	14,7	217
Lituania	56,1	67,0	66,6	66,8	54
Luxemburgo	75,1	83,8	82,8	82,1	176	100	100
Macao, China	58,8	100,0	100,0	100,0	16776
Macedonia, FYR	63,5	64,9	68,9	75,2	80
Madagascar	19,5	26,0	26,8	30,1	32	8,5	31,7	77	35	48	26
Malasia	68,0	61,8	67,3	75,4	78	5,5	8,1	100	96	95	93
Malawi	23,8	15,1	17,2	22,1	141	98	68	62	61
Maldivas	..	27,5	29,6	34,8	984	98	76	100	42
Mali	18,4	27,9	30,5	36,5	10	11,8	38,6	78	36	59	39
Malta	91,5	93,4	95,3	97,2	1261	100	100	100	..
Marruecos	53,0	55,1	58,7	65,0	68	15,9	17,7	99	56	88	52
Mauricio	92,1	42,7	42,4	44,1	612	100	100	95	94
Mauritania	26,3	40,0	40,4	43,1	3	59	44	49	8
Mayotte	0,0	481
México	68,4	74,7	76,0	78,7	53	35,0	24,8	100	87	91	41
Micronesia, Fed. Est.	..	22,3	22,3	23,6	157	95	94	61	14
Moldavia	49,4	46,1	46,7	50,0	118	97	88	86	52
Mónaco	..	100,0	100,0	100,0	16667	100	..	100	..
Mongolia	34,4	56,6	56,7	58,8	2	..	59,6	87	30	75	37
Montenegro	37,4	44
Mozambique	24,1	30,7	34,5	42,4	26	6,4	18,6	72	26	53	19
Myanmar	33,1	28,0	30,7	37,4	73	8,6	28,0	80	77	88	72
Namibia	13,3	32,4	35,1	41,1	2	98	81	50	13
Nepal	26,0	13,4	15,8	20,9	189	..	19,0	96	89	62	30
Nicaragua	48,0	57,2	59,0	63,0	45	21,3	36,2	90	63	56	34
Niger	14,3	16,2	16,8	19,3	10	..	38,1	80	36	43	4
Nigeria	40,8	43,9	48,2	55,9	155	13,3	16,0	67	31	53	36
Noruega	46,8	76,1	77,4	78,6	15	..	22,4	100	100
Nueva Caledonia	50,6	61,9	63,7	67,4	13
Nueva Zelanda	64,7	85,7	86,2	87,4	15	27,8	32,2	100
Omán	68,5	71,6	71,5	72,3	8	97	..
Países Bajos	88,2	76,8	80,2	84,9	482	13,8	8,8	100	100	100	100

Cuadro A2 Urbanización (continuación)

Economía	Urbanización				Densidad de población			Desigualdades rural-urbanas			
	Índice de aglomeración 0 (bajo a 100 (alto))	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Población urbana (% de pob. total)	Densidad de población (habitantes por km ²)	Pob. en ciudades > 1 millón (% de pob. total)	Pob. en ciudad más grande (% de pob. urbana)	% de pob. urbana con acceso a agua potable	% de pob. rural con acceso a agua potable	% de pob. urbana con servicios de saneamiento	% de pob. rural con servicios de saneamiento
	2000	2000	2005	2015	2006	2005	2005	2004	2004	2004	2004
Paquistán	53,6	33,2	34,9	39,6	202	17,8	21,4	96	89	92	41
Palau	..	69,6	69,7	70,9	44	79	94	96	52
Panamá	52,6	65,8	70,8	77,9	43	37,6	53,1	99	79	89	51
Papúa Nueva Guinea	3,5	13,2	13,4	15,0	13	88	32	67	41
Paraguay	45,7	55,3	58,5	64,4	15	31,5	53,8	99	68	94	61
Perú	52,1	71,6	72,6	74,9	21	26,3	36,3	89	65	74	32
Polinesia Francesa	45,8	52,4	51,7	52,3	70	100	100	99	97
Polonia	67,2	61,7	62,1	64,0	125	4,4	7,1	100
Portugal	62,6	54,4	57,6	63,6	115	38,6	45,4
Puerto Rico	90,3	94,7	97,6	99,3	441	66,6	68,2
Qatar	87,1	95,0	95,4	96,2	72	100	100	100	100
Reino Unido	84,4	89,4	89,7	90,6	249	26,1	15,7	100	100
República Checa	73,8	74,0	73,5	74,1	132	11,4	15,6	100	100	99	97
República de África Central	19,7	37,6	38,1	40,4	7	93	61	47	12
República Dominicana	71,7	62,4	66,8	73,6	196	21,4	32,0	97	91	81	73
República Eslovaca	59,3	56,3	56,2	58,0	112	100	99	100	98
Ruanda	14,3	13,8	19,3	28,7	374	..	43,7	92	69	56	38
Rumania	65,2	54,6	53,7	56,1	94	8,9	16,6	91	16	89	..
Samoa	..	21,9	22,4	24,9	65	90	87	100	100
Samoa Estadounidense American	..	88,8	91,3	94,1	292
San Marino	60,0	93,5	97,2	99,3	470
San Vicente y Granadinas	..	44,4	45,9	50,0	305	93	..	96
Santa Lucía	75,4	28,0	27,6	29,0	270	98	98	89	89
Santo Tomás y Príncipe	46,2	53,4	58,0	65,8	159	89	73	32	20
Senegal	43,0	40,6	41,6	44,7	61	18,3	44,1	92	60	79	34
Serbia	60,5	84
Seychelles	..	51,1	52,9	58,2	180	100	75	..	100
Sierra Leona	29,3	37,0	40,7	48,2	78	..	35,2	75	46	53	30
Singapur	96,2	100,0	100,0	100,0	6302	99,6	99,6	100	..	100	..
Siría, Rep. Árabe	57,2	50,1	50,6	53,4	103	25,4	26,4	98	87	99	81
Somalia	21,4	33,3	35,2	40,1	13	16,1	45,7	32	27	48	14
Sri Lanka	38,2	15,7	15,1	15,7	304	98	74	98	89
St. Kitts y Nevis	..	32,8	32,2	33,5	185	99	99	96	96
Suazilandia	20,2	23,3	24,1	27,5	66	87	54	59	44
Sudáfrica	50,2	56,9	59,3	64,1	39	30,0	11,7	99	73	79	46
Sudán	31,9	36,1	40,8	49,4	16	12,2	30,0	78	64	50	24
Suecia	54,4	84,0	84,2	85,1	22	18,9	22,5	100	100	100	100
Suiza	75,8	73,1	75,2	78,8	186	15,4	20,5	100	100	100	100
Surinam	70,4	72,1	73,9	77,4	3	98	73	99	76
Tailandia	35,6	31,1	32,3	36,2	123	10,5	32,4	98	100	98	99
Taiwán, China	84,1	705
Tanzania	28,2	22,3	24,2	28,9	43	7,0	28,7	85	49	53	43
Tayikistán	36,2	25,9	24,7	24,6	47	92	48	70	45
Timor-Oriental	0,0	24,5	26,5	31,2	66	77	56	66	33
Togo	35,7	36,6	40,1	47,4	115	21,4	53,4	80	36	71	15
Tonga	..	23,2	24,0	27,4	138	100	100	98	96
Trinidad y Tobago	81,6	10,8	12,2	15,8	258	92	88	100	100
Túnez	48,7	63,4	65,3	69,1	65	99	82	96	65
Turkmenistán	42,6	45,1	46,3	50,8	10	93	54	77	50
Turquía	60,1	64,7	67,3	71,9	94	25,6	20,0	98	93	96	72
Ucrania	63,9	67,2	67,8	70,2	81	13,1	8,4	99	91	98	93
Uganda	28,0	12,1	12,6	14,5	147	4,6	36,2	87	56	54	41
Uruguay	64,1	91,4	92,0	93,1	19	38,2	41,6	100	100	100	99
Uzbekistán	54,2	37,3	36,7	38,0	62	8,3	22,7	95	75	78	61
Vanuatu	..	21,7	23,5	28,1	18	86	52	78	42
Venezuela, RB	80,5	91,1	93,4	95,9	30	36,9	11,7	85	70	71	48
Vietnam	47,1	24,3	26,4	31,6	268	13,4	23,1	99	80	92	50
Yemen, Rep.	23,0	25,4	27,3	31,9	40	8,5	31,3	71	65	86	28
Zambia	30,8	34,8	35,0	37,0	15	11,0	31,4	90	40	59	52
Zimbabue	33,4	33,8	35,9	40,9	34	11,5	32,2	98	72	63	47

Cuadro A3 Desarrollo territorial

Economía	Zona avanzada: se define como la zona con la medida más alta de bienestar (ingreso, consumo o pib) per cápita						Zona retrasada: se define como la zona con la medida más baja de bienestar (ingreso, consumo o pib) per cápita					
	Nombre de la zona	Incidencia de pobreza 1995-2006 ^a	No. de pobres de la zona como % del total de pobres del país 1995-2006 ^a	Medida de bienestar de la zona como % de medida de bienestar promedio del país 1995-2006 ^a	Superficie (km ²) 2007	Densidad de población (habitantes por km ²) Último censo	Nombre de la zona	Incidencia de pobreza 1995-2006 ^a	No. de pobres de la zona como % del total de pobres del país 1995-2006 ^a	Medida de bienestar de la zona como % de medida de bienestar promedio del país 1995-2006 ^a	Superficie (km ²) 2007	Densidad de población (habitantes por km ²) Último censo
Albania	Tirana	21,8	13	111	1.193	439	Bulqize	56,2	2,8	66	718	60
Argentina	Ciudad Autónoma de Buenos Aires	18,7	5,4	256	203	13.676	Santiago del Estero	31,4	2,6	38	136.351	6
Armenia	Yereván	44,7	34,2	124	210	5.196	Armavir	52	9,3	68	1.241	
Australia	Territorio capital australiano	14,8	0,9	139	2.432	129	Tasmania	31,1	2,8	89	68.127	7
Azerbaiyán	Bakú	49	25,1	109	2.130	944	Nakhchivan AR	45	4,1	90	5.500	65
Bangladesh	Daca	46,7	30	157	30.772	1.257	Rajshahi	56,7	28,2	22	13.218	2.269
Bielorrusia	Minsk	13,3	14,4	107	40.800	38	Gomel	17,3	18,5	93	40.400	38
Belice	Belice	24,5	21,8	123	4.204	16	Toledo	57,6	17,5	74	4.649	5
Benín	Littoral	8,9	2,5	185	79	6.795	Mono	58,6	8,5	64	1.396	201
Bolivia	Santa Cruz	40,6	17,8	131	370.621	5	Potosí	76,6	11,8	56	118.218	6
Brasil	São Paulo	17,8	12,6	154	248.177	149	Piauí	57,1	3,1	31	251.312	11
Bulgaria	Sofía	3,2	4,4	111	1.349	858	Kardzhali	19,3	3,7	81	3.209	50
Burkina Faso	Centre	22,3	4,9	197	2.805	413	Centre Sud	66,1	6,1	61	11.313	43
Burundi	Muramvya	37,6	3,5	141	696	363	Ruyigi	55,4	6,2	62	2.339	130
Camboya	Phnom Penh	11,9	3,6	249	375	2.547	Siemreap	53,7	11,8	63	10.299	67
Camerún	Douala (capital du Littoral)	10,9	2,6	183	Extreme-Nord	56,3	24,9	67	34.246	80
Canadá	Alberta	13,3	8,6	111	661.848	5	Newfoundland	18,7	1,9	77	405.212	1
Chad	Ennedi	21	0,01	295	Mayo-Dala	79	4,9	68
Chile	Región Metropolitana	13,5	28,9	130	15.782	384	Maule	23,1	7,4	70	30.518	30
Costa Rica	Central	17,1	34,8	117	10.669	47	Huetar Atlantic	23,6	10,8	38	9.189	12
Costa de Marfil	Lagunes	17,9	6,1	160	14.200	230	Marahoue	56,4	5,4	62	8.500	59
Croacia	Grad Zagreb	2,7	4,1	133	641	1.216	Viroviticko-Podavska zupanija	19,8	3,6	68	2.024	46
Djibouti	Ali Sabieh	92,4	7	192	2.600	6	Djibouti	36,2	58,3	92	600	528
República Dominicana	Distrito Nacional	21,5	6,2	159	91	9.897	Elias Pina	74	1,5	39	1.397	46
Ecuador	Pichincha	5,1	7,9	144	9.110	259	Pastaza	34,7	1,6	49	29.774	2
El Salvador	San Salvador	6,8	12,6	151	886	1.668	Cabañas	32,6	5,5	45	1.104	123
Estonia	Harjumaa	7,9	33,7	228	4.333	120	Hiiumaa	11,4	1	2	1.023	10
Etiopía	Addis Abeba	57	4	197	530	4.574	Benishangul Gumuz	71	1,1	72	49.289	11
Gabón	Estuaire	23	35,8	121	20.740	29	Ogooue-Ivindo	59,9	7,4	55	46.075	1
Gambia	Banjul	50	19,2	183	88	4.060	Upper River	80	15,7	52	2.070	88
Ghana	Greater Accra	2,4	1,4	182	2.593	1.121	Upper East	79,6	14,9	35	8.842	104
Guatemala	Guatemala	11,7	4,6	212	2.126	810	San Marcos	86,7	12,5	39	3.791	166
Guinea	Conakry	24,4	7,6	140	308	3.523	Labe	66,3	15,1	75	24.144	33
Haití	Ouest	57	25,7	162	4.595	543	Nord-Est	94	4,2	41	1.698	147
Honduras	Islas de la Bahía	57,6	0,4	154	261	120	Lempira	94,7	5,2	43	4.290	57
India	Kerala	15	1,7	140	38.863	819	Bihar	41,4	12,2	76	99.200	837
Indonesia	Yakarta	4,3	0,8	289	664	12.516	Jawa Central	28,4	18,3	16	32.549	930
Jamaica	Saint Andrew y Kingston	16,4	16,8	138	431	1.282	Saint Ann	33,8	10,3	61	1.213	136
Jordania	Amman	7,8	28,6	124	8.231	236	Al-Mafraq	29,2	13,5	72	26.435	9
Kenia	Nairobi Province	44	6,5	244	684	3.133	Eastern Province	57,6	18,5	65	159.891	29
Kirguistán	Chuy Oblast	33,1	9,4	136	20.200	38	Naryn	98,1	9	65	45.200	6
Madagascar	Antananarivo	61,7	25,3	158	58.283	79	Fianarantsoa	81,1	24,4	65	102.373	33
Malawi	Southern Region	68,1	48,7	119	31.754	146	Northern Region	62,5	11,9	81	26.931	46
Malí	Bamako	28,2	5,2	174	267	3.952	Sikasso	76,4	21,7	78	71.741	24
Mauritania	Nouakchott	29	15,3	130	1.000	498	Guidimakha	71,6	10,8	60	10.300	14
México	Distrito Federal	31,8	5,6	182	1.479	5.896	Oaxaca	68	4,8	49	93.952	37
Mongolia	Ulaanbaatar	26	22,5	116	West	49	23,8	79
Marruecos	Grand Casablanca	4	3	159	1.615	1.870	Gharb-Chrarda-Beni Hssen	23,3	9,2	47	8.805	182
Mozambique	Maputo (city)	47,8	4,2	192	602	1.631	Inhambane	82,6	8,6	70	68.615	17
Namibia	Khomas	23,5	5,1	274	36.805	7	Ohangwena	85,8	16,9	38	10.582	22
Nepal	Western	27,1	17,1	119	29.398	155	Far Western	41	12,4	76	19.539	112
Nicaragua	Managua	3,6	4,3	161	3.465	314	Estelí	23,4	4,5	21	2.230	78
Niger	Niamey	26,2	2,7	180	670	1.065	Maradi	80,4	26,2	64	38.581	58
Nigeria	Bayelsa	26,2	0,6	162	9.363	182	Jigawa	89,5	5,4	36	23.415	186
Paquistán	Punjab	32,4	54,1	104	205.344	359	Azad Kashmir	15,6	1	85	11.639	241
Panamá	Panamá	22,7	29	127	9.633	140	Ngóbe Buglé	98,7	10,3	15	6.673	16
Paraguay	Asunción	24,8	6,2	135	117	4.244	San Pedro	51,1	8,1	72	20.002	16
Perú	Lima	24,5	16,8	137	32.137	254	Huancavelica	88,7	3,5	39	22.131	21
Filipinas	National Capital region (NCR)	5,7	2,6	216	630	15.766	Region V (Bicol region)	49	10,5	63	14.544	321
Polonia	Mazowieckie	10,8	9,1	163	35.728	142	Lubelskie	21,2	7,9	67	25.115	89

Cuadro A3 Desarrollo territorial (continuación)

Economía	Zona avanzada: se define como la zona con la medida más alta de bienestar (ingreso, consumo o pib) per cápita						Zona retrasada: se define como la zona con la medida más baja de bienestar (ingreso, consumo o pib) per cápita					
	Nombre de la zona	Incidencia de pobreza 1995-2006 ^a	No. de pobres de la zona como % del total de pobres del país 1995-2006 ^a	Medida de bienestar de la zona como % de medida de bienestar promedio del país 1995-2006 ^a	Superficie (km ²) 2007	Densidad de población (habitantes por km ²) Último censo	Nombre de la zona	Incidencia de pobreza 1995-2006 ^a	No. de pobres de la zona como % del total de pobres del país 1995-2006 ^a	Medida de bienestar de la zona como % de medida de bienestar promedio del país 1995-2006 ^a	Superficie (km ²) 2007	Densidad de población (habitantes por km ²) Último censo
Rumania	Bucarest	3	2,2	216	1.821	1.186	North-East	25	31,4	69	36.85	100
Federación Rusa	San Petersburgo	7,8	1,1	117	23.9	197	Republic Tyva	66,5	0,6	56	37.3	8
Ruanda	Prefecture de la Ville de Kigali	12,3	0,6	379	313	753	Gikongoro	77,2	8	70	1.974	237
Sierra Leona	Western Area	80,8	19	200	557	1.707	Eastern	80	23,5	65	15.553	76
República Eslovaca	Bratislava	9,4	10,3	172	2.052	292	Presov	9,7	14	73	8.981	88
Sudáfrica	Gauteng	19	6,6	186	17.01	520	Northern Province (Limpopo)	77	18	46	123.91	40
Sri Lanka	Colombo	6	3,7	179	642	3.48	Monaragala	37	4	51	7.133	56
Tayikistán	Dushanbe (city)	43,5	6,9	144	300	1.873	Khatlon (Qurghonteppa)	73,3	44,8	79	24.6	87
Tanzania	Dar Es Salaam	19,1	4,3	188	1.393	1.793	Rukwa	36,4	3,8	68	68.635	17
Tailandia	Krung Thep Maha Nakhon (Bangkok)	0,5	1,2	174	1.569	13.016	Nong Bua Lam Phu	35,2	2,1	39	3.859	125
Turkmenistán	Lebap	28,5	17,4	116	93.8	11	Ahal	34,8	12,4	79	95.4	6
Uganda	Central	22,3	17,1	146	Northern	63,3	29,9	54
Estados Unidos	Nueva Jersey	8,7	1,9	129	20.168	429	Mississippi	21	1,5	73	123.515	23
Venezuela. RB	Capital	15	13,6	126	9,88	518	Zuliana	25,2	15,7	83	63,1	56
Vietnam	Ho Chi Minh city	5,3	1	241	2,09	2.409	Lai Chau	79,8	1,7	46	9.065	65
Yemen. Rep.	Sana'a	16,6	4,2	184	380	4.827	Al Jawf	40,8	2,7	71	39,5	12
Zambia	Lusaka	52	10	170	21.898	64	Western	89	9,4	59	126.386	6

Cuadro A4 Integración internacional

Economía	Personas			Ideas			Comercio				
	Países que necesitan visa para ingresar a este país (número)	Países para los que los habitantes de este país necesitan visa (número)	Costo de obtención de pasaporte relativo al PIB per cápita (%)	Migración internacional (% de extranjeros)	Tráfico internacional de voz (entrante y saliente, minutos por persona) (minutos)	Ancho de banda internacional para Internet (bits por persona) (bits)	Costo promedio de llamada telefónica a EUA (US\$ por tres minutos) (US\$)	Comercio total como % del PIB (%)	Índice de dificultades de transporte (índice)	Promedio de aranceles y derechos aduaneros (% del valor de la importación) (%)	Proporción de comercio con países vecinos (% del comercio total) (%)
	2004	2004	2005	2005	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2005-06 ^a	2008	2005	Promedio 2000-2005
Afganistán	192	168	..	0,1	0,6	0,2	0,39	68,1	174	11,2	..
Albania	142	159	2,2	2,6	160,0	3,8	1,34	74,2	70	7,6	71,9
Alemania	132	54	0,3	12,3	190,8	6.863,8	0,43	84,7	10	..	63,6
Andorra	132	89	..	79,1	..	6.344,4	0,0
Angola	191	162	4,9	0,4	6,7	11,5	3,23	111,7	164
Antigua y Barbuda	105	121	0,2	22,0	596,4	16.588,0	..	130,8	55	..	17,4
Antillas Neerlandesas	26,5	0,0
Arabia Saudita	187	142	0,8	27,5	215,8	126,1	2,40	92,9	33	..	3,2
Argelia	183	157	..	0,7	16,9	4,8	2,08	71,4	114	3,0	10,5
Argentina	124	88	0,7	3,9	32,5	689,9	..	43,9	107	15,8	35,9
Armenia	162	144	..	7,8	127,8	22,5	2,42	58,5	118	3,3	10,4
Aruba	24,4	..	1.794,6	5,4
Australia	161	59	0,4	20,2	213,8	11.593,4	0,68	42,1	34	1,8	0,0
Austria	132	57	0,3	15,0	264,7	6.633,5	0,71	109,7	12	0,0	81,3
Azerbaiyán	181	143	2,5	2,2	32,6	35,7	4,18	111,3	173	..	26,7
Bahamas	119	119	0,2	9,8	585,0	278,4	55,0	0,0
Bahrain	140	139	0,3	40,7	587,1	564,3	1,74	127	..	3,7	23,7
Banca Occidental y Franja de Gaza	46,3	65,7	198,7	..	1,17	85,4	77	..
Bangladesh	19	155	5,2	0,7	6,4	8,0	2,02	44,2	112	32,6	8,9
Barbados	72	113	0,7	9,7	565,2	2.055,3	1,95	117,8	..	8,0	22,6
Bélgica	132	54	0,3	6,9	316,3	11.278,5	0,75	172,8	48	..	73,8
Belize	120	127	0,4	13,9	178,2	604,8	2,59	125,4	116	..	14,1
Benín	167	144	8,6	2,1	6,4	5,4	4,80	39,6	124	24,5	20,4
Bermuda	29,6	..	8.699,1	0,0
Bielorrusia	179	141	..	12,2	64,0	191,7	1,90	124,1	137	7,2	68,9
Bolivia	140	110	6,7	1,3	48,7	43,3	1,89	75,1	115	2,1	50,8
Borneo Darussalam	157	89	..	33,2	142,7	1.453,1	..	96,2	36	..	7,3
Bosnia Herzegovina	154	154	7,0	1,0	207,6	39,6	3,62	72,3	53	..	57,9
Botsuana	139	138	0,1	4,5	74,1	16,1	2,88	83,8	145	..	50,2
Brasil	140	85	1,3	0,3	11,7	149,9	0,71	26,4	93	..	13,2
Bulgaria	147	103	0,7	1,3	71,7	1.756,1	0,57	147	89	2,4	25,5
Burkina Faso	175	147	12,7	5,8	10,8	15,0	1,14	35,8	170	12,7	40,7
Burundi	191	163	50,9	1,3	1,6	0,5	2,45	58,7	167	..	14,8
Bután	191	153	..	1,5	40,9	33,9	0,66	76,8	149	1,5	..
Cabo Verde	174	145	..	2,2	139,5	46,3	6,08	74,6	51	..	1,1
Cambodia	191	159	..	2,2	9,5	1,3	2,94	144,6	139	21,6	10,2
Camerún	184	157	11,4	0,8	8,8	8,7	..	52,7	132	..	12,4
Canadá	149	57	0,3	18,9	438,7	6.731,9	..	72	39	1,3	73,0
Chad	181	154	60,2	4,5	2,0	0,5	9,11	97,3	157
Chile	114	84	1,5	1,4	48,3	779,6	2,18	76,3	43	1,6	12,4
China	191	161	2,9	..	7,3	195,7	2,90	72,4	42	-16,2	15,4
Chipre	137	80	0,3	15,3	693,2	593,8	0,3	0,7	8,5
Colombia	64	150	1,5	0,3	68,2	560,2	..	47,3	105	8,8	19,2
Comoros	192	158	..	11,2	33,1	3,3	..	47,3	119	..	0,0
Congo, Rep.	169	151	8,5	7,2	..	0,3	5,39	137	171	6,6	..
Congo, Rep. Dem.	190	162	125,0	0,9	5,3	0,1	..	70,4	154	27,4	..
Corea, Rep.	89	78	0,3	1,1	91,6	1027,8	0,76	85,3	13	3,4	0
Corea, Rep. Dem.	192	163	..	0,2
Costa de Marfil	169	145	..	13,1	16,9	3,0	2,25	92,3	147	43,6	20,2
Costa Rica	125	100	0,4	10,2	126,8	176,2	1,93	105,5	54	5,0	7,6
Croacia	131	105	2,0	14,9	231,2	1.073,7	..	104,6	96	1,6	50,0
Cuba	169	153	..	0,7	30,6	13,8	7,49	0,4
Dinamarca	132	53	0,4	7,2	318,0	34.796,1	0,89	100,8	2	..	74,9
Djibouti	192	159	..	2,6	26,7	56,0	4,73	97,2	66
Dominica	0	130	1,0	6,3	..	419,8	..	107,2	80	..	30,5
Ecuador	27	139	3,6	0,9	215,6	227,2	1,75	67,5	131	..	15,4
Egipto, Rep. Árabe de	60	156	1,9	0,2	30,1	126,4	1,45	61,5	26	6,4	5,4
El Salvador	120	108	0,4	0,3	409,9	22,9	2,40	74	68	6,0	29,1
Emiratos Árabes Unidos	155	136	..	70,9	..	2.371,4	1,73	170,6	24
Eritrea	190	163	..	0,3	8,7	1,7	3,59	58,1	159	..	4,5
Eslovenia	132	92	0,3	8,4	..	1.254,7	0,65	139,1	69	0,1	67,1
España	132	55	0,1	11	173,3	2.775,7	0,60	58,4	47	0	64,7
Estados Unidos	158	52	0,2	12,9	279,5	3.306,6	..	26,8	15	1,1	30,7
Estonia	132	98	0,2	15,0	109,0	11.174,9	0,90	169,3	7	0,0	54,6
Etiopía	190	163	31,1	0,8	3,5	0,1	4,0	57,5	150	26,6	6,6
Federación Rusa	183	134	0,4	8,4	15,3	100,3	2,03	55,1	155	29,2	33,1
Fidji	94	131	1,6	2,0	112,1	87,0	2,84	127,6	111	15,9	1,3
Filipinas	44	144	0,8	0,5	28,3	38	1,20	94	57	20,4	0
Finlandia	132	55	0,2	3,0	178,3	4.311,2	1,80	82,3	5	0,0	65,4
Francia	132	54	0,2	10,6	182,8	3.285,5	0,84	55,1	25	0,0	62,4

Cuadro A4 Integración internacional (continuación)

Economía	Personas				Ideas			Comercio			
	Paises que necesitan visa para ingresar a este país (número)	Paises para los que los habitantes de este país necesitan visa (número)	Costo de obtención de pasaporte relativo al PIB per cápita (%)	Migración internacional (% de extranjeros)	Tráfico internacional de voz (entrante y saliente, minutos por persona) (minutos)	Ancho de banda internacional para Internet (bits por persona) (bits)	Costo promedio de llamada telefónica a EUA (US\$ por tres minutos) (US\$)	Comercio total como % del PIB (%)	Índice de dificultades de transporte (índice)	Promedio de aranceles y derechos aduaneros (% del valor de la importación) (%)	Proporción de comercio con países vecinos (% del comercio total) (%)
	2004	2004	2005	2005	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2005-06 ^a	2008	2005	Promedio 2000-2005
Gabón	174	156	..	17,7	74,0	152,6	2,77	89,1	106	..	2,4
Gambia	41	135	6,0	15,3	..	5,6	1,81	110,2	73	..	4,1
Georgia	131	143	..	4,3	57,5	7,2	0,68	89,9	64	4,0	39,4
Ghana	171	142	1,4	7,5	20,1	9,3	0,39	103	61	28,5	10,7
Granada	11	127	..	10,2	624,5	397,6	..	109	52	..	25,9
Grecia	132	56	0,4	8,8	181,8	586,5	1,09	45,6	65	0	56,4
Groenlandia	1	21,4	..	106,8	2,41	0
Guam	66,9	0
Guatemala	118	110	1,8	0,4	194,7	55,5	1,21	46,2	116	8,9	21,4
Guinea	171	146	..	4,5	6,8	0,2	4,61	67,4	102	..	10,1
Guinea Ecuatorial	191	159	..	1,2	..	34,7	..	144,7	133
Guinea-Bissau	176	150	..	1,2	8,9	1,2	..	95,4	109
Guyana	158	127	0,6	0,1	118,3	48,7	..	211,8	101	..	25,2
Haití	4	157	..	0,4	..	16,7	2,15	57,3	153
Honduras	128	110	3,4	0,4	96,4	6	2,52	107,3	103	6,3	20,6
Hong Kong, China	42	89	0,2	43,2	1178,7	13438,6	0,77	399,4	3	..	49,1
Hungría	132	85	0,3	3,1	105,1	993,3	1,01	155,1	45	0	26,5
India	189	160	3,6	0,5	3	24,3	1,19	48,8	79	14,6	9,9
Indonesia	162	148	1,9	0,1	5,3	6,8	2,79	56,9	41	3	4,1
Irak	0,1	175
Irán, Rep. Islámica de	188	166	..	2,9	8,8	53,2	0,55	75,2	135	5,5	4,8
Irlanda	107	57	0,3	14,1	709,5	5911,6	0,71	149,9	20	0,1	60,6
Isla de Man	48,6	0
Islandia	132	59	0,2	7,8	240	7289,6	0,84	83,1	11	1,1	0,7
Islas Caimán	121	156	..	35,8	1.630,2	0,0
Islas del Canal	45,8	2,90	0,0
Islas Faeroe	11,1	..	3.312,6	3,1
Islas Marianas del Norte	157	153	..	6,5	0
Islas Marshall	162	144	..	2,6	76,5	26,2	46	..	0
Islas Salomón	123	130	..	0,7	23,2	17,1	..	102,2	74	..	0
Islas Vírgenes (EUA)	33,7	..	414	0
Israel	123	88	0,3	38,4	364,2	2455,4	0,59	88,4	8	0,7	0,9
Italia	132	55	0,2	4,3	236	2044	0,79	56,5	62	..	59,4
Jamaica	80	1261	1,4	0,7	233,2	15822,2	0,87	108,8	92	7,7	0,8
Japón	137	56	0,2	1,6	43,4	1037,8	1,63	27,3	18	..	0
Jordania	61	159	..	41,1	138,8	57,3	1,44	146,6	59	10,4	31,8
Kazajstán	175	141	..	16,5	26,4	62,5	..	91,6	178	6	34,4
Kenia	21	140	1,2	1	5,6	20,8	3,00	62,2	148	10,2	13,8
Kirguistán	144	143	..	5,6	29,5	38,9	5,40	115,7	177	13,2	35,8
Kiribati	168	133	..	2,6	24,2	5,4	8,82	133,3	97	..	0
Kuwait	154	135	..	65,8	..	347,9	1,51	98	99	1,3	..
Laos	192	158	11,8	0,4	6,6	3,5	1,11	78,2	158
Lesotho	127	135	1,5	0,3	18,1	2,2	3,28	149	129	49,5	66,4
Letonia	132	98	..	19,5	66,7	329,7	1,63	108,6	19	0,6	55
Libano	100	169	4	16,4	279,1	111	2,19	63,6	83	7,6	9,9
Liberia	176	151	..	1,5	..	0,1	..	99,6	98
Libia	177	163	..	10,5	65,6	20,6	..	84,1	8,6
Liechtenstein	117	74	..	33,7	..	4298
Lituania	132	100	0,4	4,8	49	2714,4	1,55	129,8	23	0,5	48
Luxemburgo	132	55	0	38	1399,1	20459	15,96	326,6	32	..	89,1
Macao, China	0	122	..	55,9	497,2	6491,7	1,12	150,5	39,9
Macedonia, FYR	148	141	..	6	63,3	16,7	..	118,3	72	..	45,8
Madagascar	0	156	..	0,3	1,3	1,8	0,59	70,7	126	24,8	0
Malasia	23	63	1,7	6,5	87,9	124,5	0,71	217	21	5,6	22
Malawi	123	139	..	2,2	4,8	1,5	3,56	46,4	161	..	16,4
Maldivas	3	134	..	1	91,2	179,5	5,86	178,1	110	23,6	10,7
Malí	172	148	..	0,3	7,4	25,9	12,28	72,3	162	3,8	25,1
Malta	132	73	0,3	2,6	222,4	4729,1	0,77	179,6	..	0,1	19,5
Marruecos	134	147	2,1	0,4	65,1	377,1	1,69	71,4	67	9,4	16,6
Mauricio	88	131	0,5	1,7	149,8	153,2	1,59	127,1	17	16,8	0
Mauritania	169	141	8,7	2,1	20,3	29,6	..	113,7	152	..	2,1
Mayotte	0
México	139	92	1,2	0,6	174	109	0,83	65,1	76	4,1	72,3
Micronesia, Est. Fed.	0	146	2,5	3,2	80,8	54,5	6,00	..	85	..	0
Moldavia	149	141	..	11,4	109,9	147,4	1,46	139,2	122	4,1	39,7
Mónaco	132	88	..	75,8
Mongolia	174	155	..	0,4	4,8	13,3	4,92	125	168	5,7	64,7
Montenegro	6,4	128,9	113
Mozambique	0	158	..	2,1	12,7	0,9	1,17	88,9	140	..	43,7
Myanmar	192	161	2,3	0,2	2,8	1,9	0,17	2,3	..

Cuadro A4 Integración internacional (continuación)

Economía	Personas				Ideas			Comercio			
	Países que necesitan visa para ingresar a este país (número)	Países para los que los habitantes de este país necesitan visa (número)	Costo de obtención de pasaporte relativo al PIB per cápita (%)	Migración internacional (% de extranjeros)	Tráfico internacional de voz (entrante y saliente, minutos por persona) (minutos)	Ancho de banda internacional para Internet (bits por persona) (bits)	Costo promedio de llamada telefónica a EUA (US\$ por tres minutos) (US\$)	Comercio total como % del PIB (%)	Índice de dificultades de transporte (índice)	Promedio de aranceles y derechos aduaneros (% del valor de la importación) (%)	Proporción de comercio con países vecinos (% del comercio total) (%)
	2004	2004	2005	2005	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2000-06 ^a	2005-06 ^a	2008	2005	Promedio 2000-2005
Namibia	141	145	1	7,1	58	17,8	4,28	110	144	31,8	63,1
Nepal	0	158	26,3	3	5,6	4,6	2,04	45,3	151	18,2	60,5
Nicaragua	38	116	3	0,5	61,7	1,1	3,15	92,1	87	4,6	28,4
Niger	167	144	19,8	0,9	2	2,3	8,77	38,9	163	..	20,7
Nigeria	174	149	10	0,7	2,3	1,1	1,49	91,1	138	..	4,4
Noruega	132	56	0,3	7,4	192,9	9304,8	0,31	75	4	0,2	18,8
Nueva Caledonia	18,4	215	562,9	3,13	0,4
Nueva Zelanda	146	59	0,2	15,7	361,1	1106,7	1,30	58,2	16	1,7	0
Omán	128	141	0,2	24,4	189,1	173,6	1,87	99,2	104	2,8	32,1
Países Bajos	132	56	0,2	10	310,8	20501,3	0,32	140,6	14	0,8	56,4
Paquistán	184	165	4,2	2,1	10,5	4,6	1,03	38,6	94	13	11,1
Palau	0	148	0,7	15,1	153,5	121	..	0
Panamá	130	107	3,2	3,2	54,9	286,6	3,64	144,5	9	8,6	9,7
Papúa Nueva Guinea	114	138	5,3	0,4	8	1	4,32	134,8	82	26,4	1,7
Paraguay	163	103	..	2,9	31,3	83,1	0,90	115,2	123	8,2	41,4
Perú	97	135	2,6	0,1	99,1	366,6	1,80	48,5	71	5,7	21,5
Polinesia Francesa	13,1	..	887,2	3,67	29,1	0,0
Polonia	132	86	0,5	1,8	60,6	560,2	1,35	82	40	0,4	52,7
Portugal	132	57	0,4	7,2	178,1	829	1,04	70	31	0	28,2
Puerto Rico	10,7	..	511,2	..	181,2	95	..	0
Qatar	156	136	..	78,3	842,9	943,6	1,95	101,7	..	3,2	9,2
Reino Unido	104	55	0,2	9	262,2	13062	0,77	61,6	27	..	55,2
República Checa	136	95	0,1	4,4	94,8	2.169,8	1,06	148,3	30	..	61,8
República de África Central	173	153	17,7	1,9	2,3	0,4	1,99	35,5	172	19,4	16,1
República Dominicana	130	152	..	1,7	218,5	6,1	0,22	73,5	35	13,9	..
República Eslovaca	131	95	0,5	2,3	90	2912,6	1,06	176	90	0	66,8
Ruanda	180	156	41,5	1,3	..	7,4	2,43	43,2	166	..	43,2
Rumania	145	107	1,1	0,6	49,1	1503,2	0,82	78,5	38	3	18,7
Samoa	0	129	2,1	5	149,7	49	1,36	78,1	108	..	6,5
Samoa Estadounidense	192	156	..	35,0	0,0
San Marino	132	82	..	33,4	6448,4	5419,6	1,7	..
San Vicente y Granadinas	122	124	0,6	8,7	288,5	25	3,97	125	75	..	33,8
Santa Lucía	130	121	0,5	5,3	217,9	94,9	..	117,6	88	..	22,8
Santo Tomás y Príncipe	0	155	..	4,8	51,3	25,8	5,11	..	91	..	3,1
Senegal	151	146	4,1	2,8	39,4	102,7	1,02	69,8	136	33,1	9,1
Serbia	6,4	..	94,6	..	73,4	58
Seychelles	0	131	1,1	5,8	..	307,3	3,78	244,5	84	10,7	0
Sierra Leona	124	139	..	2,2	..	0,1	..	59,4	130	27	2,3
Singapur	32	66	0,2	42,4	1045,4	7052,4	0,69	473,5	1	0,1	14,7
Siria, Rep. Árabe	160	163	..	5,2	44	8	4,81	75	127	..	16
Somalia	192	165	..	3,4	..	0,4
Sri Lanka	114	156	2,4	1,9	27,9	25,1	2,11	74,8	60	14,6	0,6
St. Kitts y Nevis	92	120	0,2	9,3	571,6	42,5	..	113,5	22	31,3	15,5
Suazilandia	137	138	0,3	4	47,5	0,9	2,97	167,5	146	47,7	80
Sudáfrica	120	118	0,7	2,4	27,6	18,8	0,79	63,1	134	4,2	2,9
Sudán	190	166	..	1,8	12,2	5,4	39,18	42,8	143	..	5,2
Suecia	132	54	0,2	12,4	..	17468,5	0,41	94,5	6	..	25,9
Suiza	119	57	0,2	22,3	664,8	9609,1	0,32	89	37	1,1	61,4
Surinam	171	137	..	1,2	276,7	439,3	1,33	76,3	86	..	4,4
Tailandia	136	146	1	1,6	14,1	156,2	0,67	143,5	50	6,2	7,5
Taiwán, China	292,3	6569,5	0,51	134	29	..	10,8
Tanzania	35	142	13,4	2,1	1,4	0,4	3,17	55,1	100	..	8,5
Tayikistán	13,4	4,7	10,4	0,3	7,84	80,7	176	11,1	..
Timor-Leste	0,6	78
Togo	0	148	..	3	21,5	15,6	3,98	83,9	81	..	28,1
Tonga	142	135	2,4	1,1	..	20,1	1,09	54,3	44	..	0
Trinidad y Tobago	47	119	0,3	2,9	375,7	370,2	2,19	108	49	4,8	10,3
Túnez	126	142	1,1	0,4	72,6	126,4	2,28	108,7	28	6,2	26,3
Turkmenistán	174	148	..	4,6	6	15,7	..	126,2
Turquía	118	126	8,9	1,8	27,1	630,7	2,40	64,1	56	1,1	9,3
Ucrania	181	139	2,7	14,5	56,6	17,3	1,65	97,3	120	4,3	40,6
Uganda	0	145	..	1,8	3,1	4,4	3,21	44,4	141	20,5	26,1
Uruguay	134	98	..	2,5	120,7	484	0,52	60,2	125	5,1	36,2
Uzbekistán	184	148	..	4,8	12,4	8,7	13,95	63,4	165
Vanuatu	106	137	3,4	0,5	..	23,2	7,45	100,3	142	..	0
Venezuela, RB	131	95	0,5	3,8	23,1	50,3	0,84	57,6	156	4,9	14,6
Vietnam	185	160	2,3	0	8,4	84,1	1,95	150,3	63	..	11,7
Yemen, Rep.	145	161	..	1,3	12	0,3	2,39	79,4	128	..	7,6
Zambia	18	142	3,7	2,4	6,9	10,9	1,41	67,8	160	9	14,1
Zimbabue	117	141	..	3,9	24,9	4,2	4,36	129,8	169	..	53,9

a. Los datos corresponden al último año disponible en el período que se expone.

Cuadro A5 Otros indicadores

Economía	Características del terreno					Geografía y población			
	Llanuras (% del total de la superficie terrestre)	Tierras bajas (% del total de la superficie terrestre)	Altiplanos (% del total de la superficie terrestre)	Colinas (% del total de la superficie terrestre)	Montañas (% del total de la superficie terrestre)	Población que vive a menos de 25 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 75 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 25 kms de un litoral (%)	Población que vive a menos de 75 kms de un litoral (%)
	2007	2007	2007	2007	2007	2000	2000	2000	2000
Afganistán	0,9	0,0	8,7	0,3	90,1	11,2	37,1	0,0	0,0
Albania	0,0	0,4	0,0	33,6	66,0	29,2	83,2	41,9	87,2
Alemania	3,1	45,2	4,6	34,3	12,8	15,2	52,0	7,3	12,6
Andorra	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Angola	16,9	3,0	47,0	6,0	27,1	5,2	11,5	23,0	26,9
Antigua y Barbuda	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Antillas Neerlandesas	74,1	25,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Arabia Saudita	0,0	16,4	0,0	83,6	0,0	2,8	9,0	27,0	38,3
Argelia	12,4	4,2	51,7	5,1	26,6	3,3	13,0	35,8	63,4
Argentina	33,0	9,4	8,7	11,0	37,9	5,0	10,4	33,3	42,8
Armenia	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	70,5	100,0	0,0	0,0
Aruba	35,4	64,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Australia	29,7	23,3	33,5	8,8	4,8	0,0	0,0	69,1	87,5
Austria	0,0	0,2	0,0	26,7	73,1	38,7	97,4	0,0	0,0
Azerbaiyán	0,7	31,2	0,0	5,6	62,5	26,9	61,9	0,0	0,0
Bahamas	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Bahrain	57,3	42,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Banca Occidental y Franja de Gaza	0,0	10,1	0,0	89,9	0,0	100,0	100,0	34,8	66,3
Bangladesh	67,1	20,3	0,0	10,8	1,8	28,2	78,8	25,3	48,1
Barbados	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Bélgica	19,2	45,5	0,0	35,3	0,0	53,4	100,0	18,1	69,9
Bélice	1,4	51,5	7,7	39,5	0,0	37,9	94,2	57,9	94,4
Benín	13,3	15,5	65,2	6,0	0,0	42,7	96,0	27,7	46,0
Bermuda	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Bielorrusia	37,8	58,7	3,5	0,0	0,0	18,3	53,5	0,0	0,0
Bolivia	26,3	8,4	14,8	13,1	37,3	5,0	22,5	0,0	0,0
Borneo Darussalam	0,3	75,7	0,0	0,0	23,9	98,9	100,0	80,8	99,3
Bosnia Herzegovina	0,0	6,0	0,0	23,0	71,0	40,5	90,1	0,8	12,4
Botsuana	49,4	0,0	48,5	0,0	2,1	34,2	66,2	0,0	0,0
Brasil	21,1	20,8	37,6	8,0	12,5	1,0	2,4	25,4	46,5
Bulgaria	0,0	21,9	0,0	45,4	32,7	19,1	80,5	9,4	15,8
Burkina Faso	34,4	0,1	65,6	0,0	0,0	14,4	42,2	0,0	0,0
Burundi	0,0	0,0	15,9	0,0	84,1	60,9	100,0	0,0	0,0
Bután	0,0	0,4	0,0	16,2	83,4	54,8	99,9	0,0	0,0
Cabo Verde	0,7	40,9	0,0	31,7	26,8	0,0	0,0	100,0	100,0
Camboya	6,5	74,3	0,0	17,9	1,4	18,1	57,0	4,9	12,1
Canadá	6,7	20,8	27,9	21,3	23,2	17,6	61,8	20,6	23,1
Camerún	2,2	2,0	44,7	20,7	30,4	17,5	40,2	15,8	20,8
Chad	35,9	0,0	42,4	3,7	18,0	23,6	51,5	0,0	0,0
Chile	0,0	9,0	0,0	26,9	64,1	3,3	48,9	26,2	53,1
China	3,9	10,2	8,9	12,7	64,2	1,1	3,7	11,6	21,8
Chipre	5,8	80,1	0,0	14,2	0,0	0,0	0,0	90,1	100,0
Colombia	24,0	23,1	9,7	12,5	30,7	4,7	11,1	11,5	24,9
Comoros	0,0	0,0	12,4	26,2	61,4	0,0	0,0	100,0	100,0
Congo, Rep. Dem.	17,1	0,3	61,1	1,0	20,5	24,9	46,5	0,6	1,8
Congo, Rep.	29,1	1,2	58,6	8,2	2,8	50,5	91,8	19,8	21,5
Corea, Rep. Dem.	0,0	19,4	0,0	34,5	46,1	12,8	28,9	43,9	89,2
Corea, Rep.	0,0	35,2	0,0	52,5	12,3	1,3	37,3	62,3	70,7
Costa de Marfil	0,0	0,1	0,1	72,9	27,0	11,3	30,0	26,0	33,7
Costa Rica	0,0	1,9	0,0	62,0	36,1	8,2	29,4	22,1	97,7
Croacia	6,8	25,3	60,8	6,4	0,6	68,1	98,1	31,2	36,3
Cuba	0,0	41,3	0,0	25,7	32,9	1,3	11,4	63,5	100,0
Dinamarca	30,1	69,9	0,0	0,0	0,0	2,0	9,1	94,8	100,0
Djibouti	0,0	18,6	0,0	30,0	51,4	86,3	100,0	79,8	99,1
Dominica	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Ecuador	7,4	6,1	9,7	28,1	48,7	5,2	15,8	33,7	49,0
Egipto, Rep. Árabe de	5,7	27,8	41,4	16,4	8,7	0,2	0,5	16,4	36,9
El Salvador	0,0	1,1	0,0	52,5	46,4	25,4	96,7	26,7	94,7
Emiratos Árabes Unidos	29,8	50,7	0,0	19,5	0,0	23,3	83,7	54,8	84,4
Eritrea	0,1	11,6	0,0	14,6	73,8	16,7	56,2	11,1	51,8
Eslovenia	0,0	5,2	0,0	67,5	27,2	68,4	100,0	4,3	14,0
España	1,8	3,7	29,1	7,4	58,0	4,7	15,3	48,1	63,5
Estados Unidos	12,6	13,1	24,6	12,8	36,9	3,1	6,9	28,9	41,4
Estonia	39,8	60,2	0,0	0,0	0,0	13,7	48,1	64,4	78,5
Etiopía	0,7	0,3	14,1	4,8	80,1	3,0	9,1	0,0	0,0
Federación Rusa	10,0	36,0	6,4	22,1	25,5	3,5	13,0	8,0	10,7
Fidji	0,0	43,2	0,0	56,8	0,0	0,0	0,0	88,3	100,0
Filipinas	0,1	26,4	0,0	56,4	17,0	0,0	0,0	78,3	98,9
Finlandia	2,0	71,7	6,3	19,2	0,8	4,7	14,2	48,1	67,4
Francia	3,9	41,0	3,0	30,1	21,9	12,0	23,2	20,8	36,2

Cuadro A5 Otros indicadores (continuación)

Economía	Características del terreno					Geografía y población			
	Llanuras (% del total de la superficie terrestre)	Tierras bajas (% del total de la superficie terrestre)	Altiplanos (% del total de la superficie terrestre)	Colinas (% del total de la superficie terrestre)	Montañas (% del total de la superficie terrestre)	Población que vive a menos de 25 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 75 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 25 kms de un litoral (%)	Población que vive a menos de 75 kms de un litoral (%)
	2007	2007	2007	2007	2007	2000	2000	2000	2000
Gabón	5,2	21,3	52,0	15,7	5,7	13,2	32,7	44,9	53,0
Gambia	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	92,2	100,0	74,2	85,7
Georgia	0,0	0,0	0,0	6,9	93,0	21,8	91,7	15,2	28,1
Ghana	15,2	41,8	24,0	19,0	0,0	14,7	33,3	25,9	39,9
Granada	0,2	99,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Grecia	0,0	7,4	0,0	50,6	41,9	7,1	27,2	81,4	96,4
Groenlandia	0,3	3,0	33,6	8,1	54,9	0,0	0,0	100,0	100,0
Guam	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Guatemala	0,3	19,1	7,6	22,8	50,2	18,0	57,2	5,6	28,5
Guinea	5,9	11,9	23,7	20,9	37,6	25,0	63,3	19,0	26,4
Guinea Ecuatorial	0,0	20,6	18,6	7,7	53,1	35,6	77,9	41,3	59,5
Guinea-Bissau	71,9	24,6	0,0	3,5	0,0	26,0	96,5	60,9	86,5
Guyana	9,7	49,6	16,8	18,7	5,1	10,2	23,3	56,9	81,5
Haití	0,0	0,8	0,0	67,1	32,2	16,3	63,3	80,9	99,8
Honduras	2,1	12,4	0,0	40,0	45,4	19,8	77,6	22,0	46,1
Hong Kong, China	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	49,4	100,0	100,0	100,0
Hungría	15,8	66,6	0,0	16,4	1,2	30,5	91,4	0,0	0,0
India	13,2	17,8	27,4	22,8	18,7	5,6	16,1	10,3	19,7
Indonesia	13,3	30,5	0,1	32,3	23,8	0,1	0,7	52,2	90,4
Irak	19,2	27,2	35,1	12,0	6,4	9,2	28,7	0,7	5,1
Irán, Rep. Islámica	1,1	4,3	0,3	4,9	89,4	6,0	21,3	2,2	5,5
Irlanda	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	7,5	31,4	73,4	98,0
Isla de Man	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islandia	0,0	9,6	0,0	43,2	47,2	0,0	0,0	99,2	100,0
Islas Caimán	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas del Canal	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas Faeroe	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas Marianas del Norte	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas Marshall	96,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas Salomón	0,0	0,0	0,0	49,4	50,6	0,0	0,0	100,0	100,0
Islas Virgenes (EUA)	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Israel	0,0	31,1	0,0	49,1	19,8	90,6	100,0	66,4	95,2
Italia	0,0	14,5	0,0	49,8	35,7	6,8	28,4	45,2	68,3
Jamaica	0,0	23,3	0,0	76,7	0,0	0,0	0,0	91,3	100,0
Japón	0,1	17,3	0,0	64,6	18,0	0,0	0,0	69,3	95,3
Jordan	0,0	0,0	53,3	9,8	36,9	33,6	100,0	1,5	1,8
Kazajstán	22,7	22,4	27,4	7,9	19,6	14,2	45,8	0,0	0,0
Kenia	9,4	10,3	10,7	3,3	66,4	8,5	32,0	6,1	7,5
Kirguistán	0,0	0,0	0,2	0,0	99,8	55,3	94,9	0,0	0,0
Kiribati	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Kuwait	7,9	70,9	21,2	0,0	0,0	13,7	100,0	88,5	97,7
Laos	0,0	11,0	0,0	25,3	63,7	49,0	91,3	0,0	0,0
Lesotho	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	60,5	100,0	0,0	0,0
Letonia	8,5	91,5	0,0	0,0	0,0	19,4	94,3	50,0	73,5
Libano	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	35,0	100,0	84,3	100,0
Liberia	2,1	45,9	31,8	17,1	3,2	28,2	55,2	39,7	54,7
Libia	23,5	11,4	52,8	2,6	9,7	1,2	4,8	73,6	86,5
Liechtenstein	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Lituania	3,5	96,5	0,0	0,0	0,0	28,7	87,1	9,1	14,8
Luxemburgo	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Macao, China	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Macedonia, FYR	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	67,5	100,0	0,0	0,0
Madagascar	0,3	20,2	3,8	31,0	44,7	0,0	0,0	23,2	45,0
Malasia	2,9	48,2	0,0	29,5	19,5	8,2	25,1	59,0	95,6
Malawi	0,0	0,3	0,0	6,0	93,7	34,3	98,8	0,0	0,0
Maldivas	99,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Malí	59,3	2,4	36,6	1,8	0,0	12,6	38,1	0,0	0,0
Malta	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Marruecos	1,3	4,8	6,7	17,8	69,5	4,6	13,2	39,5	59,7
Mauricio	0,0	5,3	0,0	94,2	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Mauritania	56,0	13,4	29,6	1,1	0,0	22,4	46,8	27,0	32,6
Mayotte	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
México	5,1	12,9	5,4	14,7	62,0	5,8	8,0	11,2	23,5
Micronesia, Est. Fed.	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Moldavia	0,0	85,4	14,6	0,0	0,0	52,7	100,0	0,0	0,0
Mónaco	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Mongolia	0,0	0,0	14,3	0,0	85,7	5,8	18,1	0,0	0,0
Montenegro	0,0	0,0	0,0	1,3	98,7				
Mozambique	6,5	30,2	6,6	28,4	28,3	8,9	34,6	32,7	52,1
Myanmar	2,8	18,8	0,0	31,7	46,6	3,5	15,2	26,0	42,7

Cuadro A5 Otros indicadores (continuación)

Economía	Características del terreno					Geografía y población			
	Llanuras (% del total de la superficie terrestre)	Tierras bajas (% del total de la superficie terrestre)	Altiplanos (% del total de la superficie terrestre)	Colinas (% del total de la superficie terrestre)	Montañas (% del total de la superficie terrestre)	Población que vive a menos de 25 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 75 kms de una frontera internacional (%)	Población que vive a menos de 25 kms de un litoral (%)	Población que vive a menos de 75 kms de un litoral (%)
	2007	2007	2007	2007	2007	2000	2000	2000	2000
Namibia	22,4	0,9	26,4	3,0	47,4	26,8	54,1	6,0	6,7
Nepal	0,0	5,5	0,0	19,5	75,0	44,1	95,2	0,0	0,0
Nicaragua	7,9	53,2	0,0	23,5	15,4	10,6	39,1	17,3	63,2
Níger	50,2	0,0	41,8	0,0	7,9	21,5	55,5	0,0	0,0
Nigeria	16,1	21,8	35,4	17,5	9,2	5,3	24,4	12,3	20,9
Noruega	0,0	9,8	0,0	42,7	47,5	5,2	48,7	82,3	92,4
Nueva Caledonia	10,9	4,7	0,0	84,5	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Nueva Zelanda	0,0	19,1	0,0	28,3	52,6	0,0	0,0	87,0	98,3
Omán	31,3	17,9	14,4	20,0	16,3	4,7	15,1	66,5	81,5
Países Bajos	40,0	58,3	0,0	1,8	0,0	33,2	85,6	53,8	88,6
Paquistán	21,9	10,2	0,9	15,6	51,4	13,8	42,2	7,1	8,3
Palau	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Panamá	0,2	30,8	0,0	53,6	15,4	8,6	17,2	78,8	100,0
Papúa Nueva Guinea	13,1	17,1	0,0	25,9	43,9	1,0	3,4	35,8	53,3
Paraguay	51,3	22,3	23,6	2,8	0,0	53,0	73,1	0,0	0,0
Perú	24,5	4,2	8,5	11,0	51,9	2,5	11,8	39,0	50,4
Polinesia Francesa	0,0	9,2	6,2	84,5	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Polonia	10,8	63,5	12,2	10,4	3,2	12,8	44,0	5,9	11,2
Portugal	0,0	37,4	0,0	36,4	26,2	6,4	32,4	65,1	89,8
Puerto Rico	0,0	38,9	0,0	61,1	0,0	0,0	0,0	94,1	100,0
Qatar	79,2	20,8	0,0	0,0	0,0	0,4	18,6	94,0	100,0
Reino Unido	2,3	67,4	0,0	30,3	0,0	0,7	2,1	45,5	87,6
República Checa	0,0	44,1	0,0	55,9	0,0	38,3	88,0	0,0	0,0
República de África Central	17,6	0,0	78,5	0,0	3,9	31,4	58,5	0,0	0,0
República Dominicana	0,1	31,2	0,0	33,2	35,5	3,7	17,3	61,2	96,7
República Eslovaca	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	57,0	100,0	0,0	0,0
Ruanda	0,0	0,0	15,5	0,0	84,5	57,8	100,0	0,0	0,0
Rumania	0,9	37,9	0,6	21,5	39,1	20,1	61,5	3,4	5,1
Samoa	0,0	8,0	0,0	92,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Samoa Estadounidense	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
San Marino	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0
San Vicente y Granadinas	0,0	71,5	0,0	28,5	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Santa Lucía	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Santo Tomás y Príncipe	0,0	0,6	31,2	35,9	32,3	0,0	0,0	100,0	100,0
Senegal	19,7	5,2	48,0	3,4	23,6	20,2	39,9	48,6	74,4
Serbia	84,2	10,0	2,2	3,6	0,0
Seychelles	1,4	18,8	0,0	39,3	40,5	0,0	0,0	100,0	100,0
Sierra Leona	35,4	64,6	0,0	0,0	0,0	15,0	68,1	35,0	55,3
Singapur	0,2	53,3	2,8	43,7	0,0	100,0	100,0
Siría, Rep. Árabe	0,0	0,0	0,0	0,5	99,5	25,3	85,8	11,3	28,5
Somalia	0,1	51,4	0,0	48,4	0,0	8,0	25,2	30,5	52,7
Sri Lanka	0,0	2,8	3,7	31,6	61,8	0,0	0,0	47,3	88,0
St. Kitts y Nevis	20,3	43,6	0,0	36,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Suazilandia	9,5	65,2	16,8	8,5	0,0	60,5	100,0	0,0	0,0
Sudáfrica	13,1	19,2	36,1	11,6	20,1	5,0	14,8	23,4	35,9
Sudán	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	5,9	14,2	1,8	2,6
Suecia	0,0	5,3	0,0	8,0	86,7	1,0	7,1	63,9	82,9
Suiza	2,3	37,8	4,4	34,4	21,1	63,8	100,0	0,0	0,0
Surinam	29,7	0,3	51,1	3,1	15,9	3,4	14,1	86,8	97,3
Tailandia	5,0	41,1	2,3	38,4	13,2	10,5	34,4	18,2	37,6
Taiwán, China	0,0	5,1	0,0	12,6	82,3	0,0	0,0	71,4	100,0
Tanzania	1,5	5,1	29,2	7,2	57,1	10,9	32,3	13,6	17,3
Tayikistán	0,0	0,0	0,3	0,7	99,0	49,9	96,2	0,0	0,0
Timor-Leste
Togo	0,0	58,2	14,8	27,0	0,0	72,5	100,0	26,8	38,6
Tonga	89,3	10,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Trinidad y Tobago	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Túnez	1,2	40,5	17,4	36,4	4,4	6,6	22,4	55,8	79,4
Turkmenistán	36,5	34,6	11,1	8,1	9,7	27,4	54,9	0,0	0,0
Turquía	0,0	4,3	0,6	9,1	86,0	4,2	12,7	37,8	52,7
Ucrania	23,0	51,1	18,1	4,3	3,5	10,1	41,1	11,2	16,4
Uganda	10,2	0,0	40,8	0,0	49,1	21,3	53,1	0,0	0,0
Uruguay	17,4	82,5	0,0	0,0	0,0	10,7	17,5	65,7	77,4
Uzbekistán	23,5	27,2	12,4	17,6	19,4	55,8	86,6	0,0	0,0
Vanuatu	0,3	7,9	1,4	90,4	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
Venezuela, RB	11,0	31,9	4,0	27,2	25,9	3,7	9,8	35,4	64,8
Vietnam	8,4	25,3	0,0	30,5	35,9	9,9	44,7	42,0	73,2
Yemen, Rep.	2,5	1,8	21,5	3,7	70,4	2,0	7,9	13,3	43,7
Zambia	20,3	0,0	46,4	0,0	33,3	22,7	52,6	0,0	0,0
Zimbabue	2,2	0,0	35,9	0,0	61,9	11,7	28,8	0,0	0,0

Fuentes y definiciones

Cuadro A1 Geografía y acceso

Columna	Fuente	Notas
1 Ubicación	CIA Factbook	Esta entrada incluye cifras de latitud y longitud redondeadas para propósito de hallar el centro geográfico aproximado de una entidad y se basa en la Gazetteer of Conventional Names, 3ra. edición, agosto, 1988, US Board on Geographic Names y en otras fuentes.
2 Superficie (km cuadrados)	Banco Mundial	La superficie es la superficie total de un país, incluyendo zonas bajo cuerpos de agua interiores y algunas vías acuáticas. Food and Agriculture Organization, Production Yearbook y archivos de datos.
3 Tierra cultivable (% de la superficie terrestre)	Banco Mundial	La tierra cultivable incluye la tierra definida por la FAO como tierra bajo cultivos temporales (las zonas de doble cosecha se contabilizan una vez), praderas temporales para la siega o para pastizales, tierra con huertas de mercado o cocina, y tierra temporalmente sin cultivar.
4 Tierra forestal (% de la superficie terrestre)	Banco Mundial	La superficie forestal es tierra con plataformas de árboles naturales o plantados, productivos o no.
5 Litoral (km)	CIA Factbook	Longitud total de la frontera entre la superficie terrestre (inclusive islas) y el mar.
6 Fronteras terrestres (km)	CIA Factbook	Longitud total de todas las fronteras terrestres y las longitudes individuales para cada uno de los países de frontera contigua. Si estuvieron disponibles, se utilizaron las longitudes oficiales publicadas por las oficinas de estadística nacionales. Dado que pueden diferir los métodos de encuesta, las longitudes de fronteras de los países informadas por países contiguos pueden ser distintas.
7 Aeropuertos con pista pavimentada (número)	CIA Factbook	Número total de aeropuertos con pista pavimentada (superficie de asfalto o concreto), por longitud. Para aeropuertos con más de una pista, sólo se incluye la más larga de acuerdo con los cinco grupos siguientes: 1) más de 3.047 mts, 2) de 2.438 a 3.47 mts, 3) de 1.524 a 2.437 mts, 4) de 914 a 1.523 mts, 5) menos de 914 mts. Sólo se incluyen aeropuertos con pistas utilizables. No todos los aeropuertos tienen instalaciones para reabastecimiento de combustible, mantenimiento o control de tráfico aéreo.
8 Puertos y terminales (número)	CIA Factbook	Número de puertos.
9 Densidad férrea (km de rieles por 100 km ²).	CIA Factbook	Longitud total de rutas de la red de ferrocarril y de sus partes componentes, por su distancia entre ejes (ancha, estándar, estrecha y dual) dividida entre el tamaño del país (en términos de %).
10 Densidad vial km de vías por 100 km ²).	WB y CIA Factbook	Longitud total de la red vial; incluye la longitud de partes pavimentadas y no pavimentadas dividida entre el tamaño del país (en términos de %).
11 Distancia nacional promedio a la capital (km)	Equipo del IDM 2009	Promedio ponderado de la distancia de la población a la ciudad capital.

Cuadro A2 Urbanización

Columna	Fuente	Notas
12 Índice de aglomeración	Equipo del IDM 2009	Ver capítulo 1
13 % de población urbana sobre población total (2000)	NU	Población urbana como % de la población total en 2000
14 % de población urbana sobre población total (2005)	NU	Población urbana como % de la población total en 2005
15 % de población urbana sobre población total (2015)	NU	Población urbana como % de la población total en 2015
16 Densidad de población (habitantes por km ²)	Banco Mundial	Habitantes por km ²
17 Pob. en ciudades > 1 millón (% de pob. total)	Banco Mundial	Proporción de la población que vive en ciudades de más de 1 millón de habitantes
18 % de pob. en la ciudad más grande (% de pob. urbana).	Banco Mundial	Proporción de la población que vive en la ciudad más grande (como % de la población urbana)
19 % de pob. urbana con acceso a agua potable	Banco Mundial	Porcentaje de la población urbana con acceso razonable a una cantidad adecuada de agua de una fuente mejorada, como conexión al hogar, depósito público, borehole, pozo o fuente protegida y recolección de aguas lluvias. Acceso razonable se define como la disponibilidad de al menos 20 litros por persona por día de una fuente hasta a 1 km de distancia de la vivienda.
20 % de pob. rural con acceso a agua potable	Banco Mundial	Porcentaje de la población rural con acceso razonable a una cantidad adecuada de agua de una fuente mejorada, como conexión al hogar, depósito público, borehole, pozo o fuente protegida y recolección de aguas lluvias. Acceso razonable se define como la disponibilidad de al menos 20 litros por persona por día de una fuente hasta a 1 km de distancia de la vivienda.
21 % de pob. urbana con acceso a saneamiento	Banco Mundial	Porcentaje de la población urbana con por lo menos acceso adecuado a instalaciones de eliminación de excrementos que puedan impedir eficazmente el contacto humano, animal y de insectos con éstos. Las instalaciones mejoradas van desde letrinas simples pero protegidas hasta excusados con desagüe a una conexión de alcantarillado. Para ser eficaces, las instalaciones deben estar bien construidas y apropiadamente mantenidas.
22 % de pob. rural con acceso a saneamiento	Banco Mundial	Porcentaje de la población rural con por lo menos acceso adecuado a instalaciones de eliminación de excrementos que puedan impedir eficazmente el contacto humano, animal y de insectos con excrementos. Las instalaciones mejoradas van desde letrinas simples pero protegidas hasta excusados con desagüe a una conexión de alcantarillado. Para ser eficaces, las instalaciones deben estar bien construidas y apropiadamente mantenidas.

Cuadro A3 Desarrollo territorial

Columna	Fuente	Notas
23 Zona avanzada: nombre de la zona	Equipo del IDM 2009	Nombre de la zona avanzada. La zona avanzada se define como aquella zona con la medida más alta de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita
24 Zona avanzada: incidencia de pobreza	Equipo del IDM 2009	La incidencia de pobreza es la proporción de la población que vive por debajo de la línea de pobreza
25 Zona avanzada: número de pobres en la zona como % del total de pobres en el país	Equipo del IDM 2009	Proporción de los pobres del país que residen en la zona avanzada
26 Zona avanzada: medida de bienestar en la zona (como % del promedio de bienestar en el país)	Equipo del IDM 2009	Medida avanzada de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita relativa a la medida nacional de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita
27 Zona avanzada: superficie (km ²)	Statoids	Superficie de la zona avanzada
28 Zona avanzada: densidad de población (habitantes por km ²)	Statoids	Habitantes por km ² en la zona avanzada
29 Zona retrasada: nombre de la zona	Equipo del IDM 2009	Nombre de la zona retrasada. La zona retrasada se define como aquella zona con la medida más baja de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita
30 Zona retrasada: incidencia de pobreza	Equipo del IDM 2009	La incidencia de pobreza es la proporción de la población que vive por debajo de la línea de pobreza
31 Zona retrasada: número de pobres en la zona como % del total de pobres en el país	Equipo del IDM 2009	Proporción de los pobres del país que residen en la zona retrasada
32 Zona retrasada: medida de bienestar en la zona (como % del promedio de bienestar en el país)	Equipo del IDM 2009	Medida retrasada de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita relativa a la medida nacional de bienestar (ingreso, consumo o PIB) per cápita
33 Zona retrasada: superficie (km ²)	Statoids	Superficie de la zona retrasada
34 Zona retrasada: densidad de población (habitantes por km ²)	Statoids	Habitantes por km ² en la zona retrasada

Cuadro A4 Integración internacional

Columna	Fuente	Notas
35 Países que necesitan visa para ingresar a este país	Neumayer (2005)	Número de países para los que sus ciudadanos necesitan visa para ingresar a este país
36 Países para los que los habitantes de este país necesitan visa	Neumayer (2005)	Número de países para los que los ciudadanos de este país necesitan visa
37 Costo de obtención de pasaporte relativo al PIB per cápita	McKenzie (2005)	Precio de un pasaporte estándar utilizando el INB per cápita
38 Migración internacional (% de extranjeros)	Banco Mundial	La migración es el número de personas nacidas en un país distinto al que habitan. Incluye también los refugiados
39 Tráfico internacional de voz (entrante y saliente, minutos por persona)	Banco Mundial	Tráfico internacional de voz es la suma del tráfico telefónico internacional entrante y saliente (en minutos)
40 Ancho de banda internacional para Internet (bits por persona)	Banco Mundial	Ancho de banda internacional para Internet es la capacidad contratada de conexiones internacionales entre países para transmitir tráfico de Internet
41 Costo promedio de llamada telefónica a EUA (US\$ por tres minutos)	Banco Mundial	Costo promedio de llamada telefónica a EUA es el costo de una llamada de tres minutos a la tarifa pico por línea fija desde el país a Estados Unidos
42 Comercio total como % del PIB	Banco Mundial	Comercio es la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios como proporción del producto interno bruto
43 Índice de dificultades de transporte	WB Doing Business	Indicador de dificultades de transporte (retrasos en fronteras, trato preferencial, aranceles, trámites burocráticos, etc.)
44 Promedio de aranceles y derechos aduaneros (% del valor de la importación)	Banco Mundial	Promedio de aranceles
45 Proporción de comercio con países vecinos (% del comercio total)	Equipo del IDM 2009	Proporción de comercio con países vecinos como proporción del comercio total del país. Calculado utilizando datos de Comtrade.

Cuadro A5 Otros indicadores

Columna	Fuente	Notas	
46	% de terreno: llanuras	Nelson (2007)	% de terreno: llanuras
47	% de terreno: tierras bajas	Nelson (2007)	% de terreno: tierras bajas
48	% de terreno: altiplanos	Nelson (2007)	% de terreno: altiplanos
49	% de terreno: colinas	Nelson (2007)	% de terreno: colinas
50	% de terreno: montañas	Nelson (2007)	% de terreno: montañas
51	Población que vive a menos de 25 kms de una frontera internacional	Equipo del IDM 2009	Proporción de la población total que vive a menos de 25 kms de una frontera internacional
52	Población que vive a menos de 75 kms de una frontera internacional	Equipo del IDM 2009	Proporción de la población total que vive a menos de 75 kms de una frontera internacional
53	Población que vive a menos de 25 kms de un litoral	Equipo del IDM 2009	Proporción de la población total que vive a menos de 25 kms de un litoral
54	Población que vive a menos de 75 kms de un litoral	Equipo del IDM 2009	Proporción de la población total que vive a menos de 75 kms de un litoral

Indicadores seleccionados del desarrollo mundial

En la edición del presente año se presentan los datos sobre el desarrollo en cinco cuadros que contienen datos socioeconómicos comparativos de más de 130 economías para el año más reciente con datos disponibles y, con relación a algunos indicadores, para un año anterior. En un cuadro adicional, se presentan indicadores básicos de 77 economías con datos escasos o con población inferior a 3 millones de habitantes.

Los indicadores aquí presentados se han seleccionado de entre más de 800 que se encuentran en *World Development Indicators 2008* (Indicadores de Desarrollo Mundial 2008), publicación anual que refleja una visión integral del proceso de desarrollo. Las seis secciones de los Indicadores reconocen la contribución de una amplia variedad de factores, como el progreso en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, y el desarrollo del capital humano, la sostenibilidad del medio ambiente, el desempeño macroeconómico, el desarrollo del sector privado y el clima de las inversiones.

La publicación de los indicadores se complementa con una base de datos publicada por separado que ofrece acceso a más de 1.000 cuadros de datos y 800 indicadores de series de tiempo de 222 economías y regiones, la cual se encuentra disponible mediante suscripción electrónica (*WDI Online*) o en CD-ROM.

Fuentes de datos y metodología

Los datos socioeconómicos y ambientales aquí presentados se han obtenido de varias fuentes, como sigue: datos primarios recopilados por el Banco Mundial, publicaciones estadísticas de los países miembros, institutos de investigación y organizaciones internacionales como las Naciones Unidas y sus organismos especializados, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desa-

rollo Económicos (OCDE) (ver en las *Fuentes de datos* después de las *Notas técnicas* una lista completa). Aunque los estándares internacionales de cobertura, definición y clasificación se aplican a la mayoría de las estadísticas recibidas de los países y agencias internacionales, existen inevitablemente diferencias con respecto a la actualidad y confiabilidad debidas a las capacidades y recursos dedicados a la recolección de los datos básicos y a su compilación. Sobre algunos temas, las fuentes de datos competitivas demandan revisión del personal del Banco Mundial con el fin de garantizar que se presenten los datos más confiables disponibles. En algunos casos se ha estimado que los datos disponibles son demasiado deficientes para proporcionar medidas confiables de niveles o tendencias, o que no se apegan en forma adecuada a los estándares internacionales y en consecuencia se optó por no presentarlos.

Los datos presentados son en general coherentes con los de los *World Development Indicators 2008*. Sin embargo, se han revisado y actualizado cuando quiera que se ha logrado obtener información más reciente y las diferencias pueden también reflejar revisiones a series históricas y a cambios metodológicos. Es así posible que puedan publicarse en distintas ediciones de las publicaciones del Banco Mundial datos de distintos períodos y se aconseja a los lectores no compilar series de datos de diferentes publicaciones o de distintas ediciones de la misma publicación. En el CD-ROM *World Development Indicators 2007* y en *WDI Online* están disponibles datos de series de tiempo consistentes.

Todas las cifras en dólares se refieren a dólares corrientes de EUA a menos que se indique otra cosa y los distintos métodos utilizados para conversiones de cantidades de monedas nacionales se describen en las *Notas técnicas*.

Dado que el principal negocio del Banco Mundial es ofrecer préstamos y asesoría en políticas a sus países miembros de bajos y medianos ingresos, los temas cubiertos en estos cuadros se concentran principalmente en esas economías, aunque también se proporciona información sobre las economías de altos ingresos cuando ha estado disponible. Los lectores pueden referirse a publicaciones estadísticas nacionales y a las de la OCDE y la Unión Europea para mayor información sobre las economías de altos ingresos.

Clasificación de economías y medidas de resumen

Las medidas de resumen que se presentan al final de cada cuadro se refieren a economías clasificadas por ingreso per cápita y por región. Se utiliza el ingreso nacional bruto (INB) per cápita en la determinación de las siguientes clasificaciones de ingreso: bajos ingresos, US\$ 935 o menos en 2007; medianos ingresos, de US\$ 936 a US\$ 11.455 y altos ingresos, US\$ 11.456 y más. Se efectúa una división adicional en el INB per cápita de US\$ 3.705 entre economías de ingresos medianos-bajos y de ingresos medianos-altos. La clasificación de economías basada en el ingreso per cápita se efectúa anualmente, de modo que la composición por países por grupos de ingreso puede variar cada año. Cuando estos cambios en la clasificación se efectúan con base en los estimados más recientes, se recalculan los agregados basados en las nuevas clasificaciones de ingresos para todos los períodos anteriores a fin de asegurar que se mantenga consistente la serie de tiempo. Véase en el cuadro sobre la clasificación de economías al final del presente volumen la lista de economías correspondiente a cada grupo (incluidas las de población inferior a 3 millones de habitantes).

Las medidas de resumen pueden ser cifras totales (indicadas con **t** si se incluyen en los agregados estimados de datos faltantes y países no informantes, o con **s** para sumas simples de los datos disponibles), promedios ponderados (**w**) o valores de mediana (**m**) calculados para grupos de economías. Se han incluido en las medidas de resumen los datos de los países excluidos de los cuadros principales (los presentados en el cuadro 5), cuando han estado disponibles, o suponiendo que siguen la tendencia de los países informantes, lo que ofrece una medida agregada más coherente con lo que se estandariza la cobertura de países para cada período presentado. Sin embargo, cuando la información faltante es de un tercio o más del estimado general, se informa como no dispo-

nible la medida para el grupo. En la sección de *Métodos estadísticos* en las *Notas técnicas* se suministra información adicional sobre métodos de agregación y en las notas técnicas de cada cuadro se presentan las ponderaciones utilizadas en la construcción de los agregados.

Terminología y cobertura de países

La utilización del término *país* no implica independencia política sino que se refiere a cualquier territorio cuyas autoridades suministraron estadísticas sociales o económicas por separado. Se presentan datos para las economías según estaban constituidas en 2007, se revisaron los datos históricos con el fin de reflejar acuerdos políticos vigentes y se anotan las excepciones del caso en cada cuadro. Las excepciones se han anotado en los cuadros. A menos que se indique otra cosa, los datos de China no incluyen los de Hong Kong, Macao o Taiwán. Los de Indonesia incluyen a Timor Oriental hasta 1999 a menos que se indique otra cosa. Montenegro declaró su independencia de Serbia y Montenegro el 3 de junio de 2006. Cuando han estado disponibles, se presentan los datos por separado. *Sin embargo, algunos indicadores para Serbia incluyen todavía datos de Montenegro hasta 2005 y éstos se anotan al pie de cada cuadro.* Además, los datos desde 1999 en adelante para Serbia de la mayor parte de los indicadores excluyen los datos de Kosovo, un territorio dentro de Serbia en la actualidad bajo administración internacional conforme a la Resolución 1244 (1999) del Consejo de Seguridad de la ONU; las excepciones se han anotado.

Notas técnicas

Dado que con frecuencia son problemáticas la calidad de los datos y las comparaciones entre países, se estimula a los lectores a que consulten las *Notas técnicas*, el cuadro sobre clasificación de economías por regiones e ingresos y las notas al pie de los cuadros. Si se desea información más completa, consúltense los *World Development Indicators 2008*.

Los lectores pueden hallar más información en los *WDI 2008* y pueden efectuar su pedido en línea, por teléfono, o vía fax como sigue:

Para mayor información y efectuar pedidos en línea: <http://www.worldbank.org/data/wdi2006/index.htm>.

Para pedidos por teléfono o fax: 1-800-645-7247 o 1-703-661-1580; fax 1-703-661-1501.

Para pedidos por correo, escribir a: The World Bank P.O. Box 960, Herndon, VA. 20172-0960, U.S.A.

Clasificación de las economías por regiones e ingresos. Año fiscal 2009

Asia oriental y Pacífico		América Latina y el Caribe		Asia meridional		Altos ingresos OCDE	
Camboya	IB	Argentina	IMA	Afganistán	IB	Alemania	IB
China	IMB	Belice	IMA	Bangladesh	IB	Australia	IB
Corea Rep. Dem.	IB	Bolivia	IMB	Bután	IMB	Austria	IMB
Fidji	IMA	Brasil	IMA	India	IMB	Bélgica	IMB
Filipinas	IMB	Chile	IMA	Maldivias	IMB	Canadá	IMB
Indonesia	IMB	Colombia	IMB	Nepal	IB	Corea, Rep. de	IB
Islas Salomón	IB	Costa Rica	IMA	Paquistán	IB	Dinamarca	IB
Islas Marshall	IMB	Cuba	IMA	Sri Lanka	IMB	España	IMB
Kiribati	IMB	Dominica	IMA			Estados Unidos	IB
Malasia	IMA	Ecuador	IMB			Finlandia	IB
Micronesia, Est. Fed.	IMB	El Salvador	IMB			Francia	IB
Mongolia	IMB	Granada	IMA	África subsahariana		Grecia	IMB
Myanmar	IB	Guatemala	IMB	Angola	IB	Hungría	IB
Palau	IMA	Guyana	IMB	Benín	IB	Islandia	IMA
Papúa Nueva Guinea	IB	Haití	IB	Botsuana	IB	Irlanda	IB
Laos	IB	Honduras	IMB	Burkina Faso	IB	Italia	IB
Samoa	IMB	Jamaica	IMA	Burundi	IB	Japón	IMB
Samoa estadounidense	IMA	México	IMA	Camerún	IMB	Luxemburgo	IMB
Tailandia	IMB	Nicaragua	IMB	Cabo Verde	IB	Noruega	IB
Timor-Leste	IMB	Panamá	IMA	Chad	IB	Nueva Zelanda	IB
Tonga	IMB	Paraguay	IMB	Comoros	IB	Países Bajos	IB
Vanuatu	IMB	Perú	IMB	Congo, Rep. Dem. Del	IB	Portugal	IMB
Vietnam	IB	República Dominicana	IMB	Congo, Rep. del	IB	Reino Unido	IB
		Saint Kitts y Nevis	IMA	Costa de Marfil	IB	República Checa	IB
		Santa Lucía	IMA	Eritrea	IB	República Eslovaca	IB
		San Vicente y Granadinas	IMA	Etiopía	IB	Suecia	IB
		Surinam	IMA	Gabón	IMA	Suiza	IB
		Uruguay	IMA	Gambia	IB		
		Venezuela, RB de	IMA	Ghana	IB		
				Guinea	IB		
				Guinea-Bissau	IB	Otros de altos ingresos	
				Kenia	IB	Andorra	IB
				Lesoto	IMB	Antigua y Barbuda	IB
				Liberia	IB	Antillas Holandesas	IB
				Madagascar	IB	Arabia Saudita	IB
				Malawi	IB	Aruba	IB
				Malí	IB	Bahrein	IB
				Mauritania	IMB	Barbados	IB
				Mauricio	IMA	Bermuda	IB
				Mayotte	IMA	Borneo Darussalam	IB
				Mozambique	IB	Chipre	IB
				Namibia	IMB	Emiratos Árabes Unidos	IB
				Nigeria	IB	Eslovenia	IB
				República del África Central	IB	Estonia	IB
				Ruanda	IB	Groenlandia	IB
				Santo Tomás y Príncipe	IB	Guam	IB
				Senegal	IB	Islas Anglonormandas	IB
				Sierra Leona	IB	Islas Bahamas	IB
				Somalia	IB	Islas Caimán	IB
				Sudáfrica	IMA	Isla de Man	IB
				Sudán	IMB	Islas Feroe	IB
				Suazilandia	IMB	Islas Vírgenes (EUA)	IB
				Sychelles	IMA	Israel	IB
				Tanzania	IB	Hong Kong, China	IB
				Togo	IB	Kuwait	IB
				Uganda	IB	Liechtenstein	IB
				Zambia	IB	Macao, China	IB
				Zimbabue	IB	Malta	IB
						Mónaco	IB
						Nueva Caledonia	IB
						Polinesia Francesa	IB
						Puerto Rico	IB
						Qatar	IB
						San Marino	IB
						Singapur	IB
						Taiwán, China	IB
						Trinidad y Tobago	IB

Fuente: Datos del Banco Mundial.

Nota: En el presente cuadro se clasifican las economías miembros del Banco Mundial y todas las demás con población mayor a 30.000 habitantes. Las economías se dividen según grupo de ingresos de acuerdo con el INB per cápita de 2008, calculado según el método del Atlas del Banco Mundial. Los grupos son: economías de ingresos bajos (IB): hasta US\$935; de ingresos medianos bajos (IMB): US\$936-US\$3.705; de ingresos medianos altos (IMA): US\$3.706-US\$11.455 y de ingresos altos (IA): US\$11.456 o más.

Cuadro 1 Indicadores básicos del desarrollo

	Población			Ingreso nacional bruto (INB) ^a		Ingreso nacional bruto PPP (INB) ^b		Expectativa de vida al nacer						
	Millones en 2007	% Crecimiento anual 2000-2007	Densidad personas/ km ² 2007	Composición de la edad de la población % de 0 a 14 años 2007		US\$ millardos 2007	US\$ per cápita 2007	US\$ millardos 2007	US\$ per cápita 2007	% de creci- miento PIB per cápita 2006-07	Hom- bres años 2006	Mujeres años 2006	Índice de alfabetiza- ción % 15 años y más 2005	Emisiones de dióxido de carbono per cá- pita Toneladas métricas 2004
Afganistán	10,1	.. ^c	27,2 ^d	.. ^d	0
Albania	3	0,5	116	25	10,5	3.290	20,9	6.580	5,7	73	80	99	..	1,2
Alemania	82	0,0 ^f	236	14	3.197,0	38.860	2.782,70	33.820	2,6	76	82	9,8
Angola	17	2,9	14	46	43,6	2.560	74,9	4.400	20,1	41	44	67	..	0,5
Arabia Saudita	24	2,3	12	34	373,5	15.440	554,3	22.910	1,2	71	75	83	..	13,7
Argelia	34	1,5	14	28	122,5	3.620	258,8 ^d	7.640 ^d	1,6	71	73	70	..	6
Argentina	40	1	14	26	238,9	6.050	513	12.990	7,6	71	79	97	..	3,7
Armenia	3	-0,4	106	19	7,9	2.640	17,7	5.900	14	68	75	99	..	1,2
Australia	21	1,3	3	19	755,8	35.960	700,6	33.340	2,9	79	83	16,2
Austria	8	0,5	101	15	355,1	42.700	316,8	38.090	3	77	83	8,5
Azerbaiyán	9	0,9	104	23	21,9	2.550	54,6	6.370	18	70	75	3,8
Banca Occidental y Franja de Gaza	4	3,8	643	45	4,5	1.230	-4,9	71	74	92
Bangladesh	159	1,8	1.218	34	75,1	470	212,7	1.340	4,8	63	65	47	..	0,3
Bélgica	11	0,5	352	17	432,5	40.710	373,1	35.110	2,1	77	82	9,7
Benín	9	3,2	82	44	5,1	570	11,9	1.310	1,5	55	57	35	..	0,3
Bielorrusia	10	-0,4	47	15	40,9	4.220	104,2	10.740	8,5	63	74	6,6
Bolivia	10	1,9	9	37	12	1.260	39,4	4.140	2,8	63	67	87	..	0,8
Bosnia y Herzegovina	4	0,3	74	17	14,3	3.790	28,6	7.280	6,8	72	77	97	..	4
Brasil	192	1,4	23	27	1.133,0	5.910	1.795,7	9.370	4,2	69	76	89	..	1,8
Bulgaria	8	-0,8	70	13	35,1	4.590	85,4	11.180	6,9	69	76	98	..	5,5
Burkina Faso	15	3,1	54	46	6,4	430	16,5	1.120	1	50	53	24	..	0,1
Burundi	8	3,5	331	44	0,9	110	2,8	330	-0,3	48	50	59	..	0
Cambodia	14	1,8	82	36	7,9	540	24,5	1.690	8,4	57	61	74	..	0
Camerún	19	2,2	40	41	19,5	1.050	39,2	2.120	1,3	50	51	68	..	0,2
Canadá	33	1	4	17	1.300,0	39.420	1.164,2	35.310	1,7	78	83	20
Chad	11	3,4	9	46	5,8	540	13,8	1.280	-2,1	49	52	26	..	0
Chile	17	1,1	22	24	138,6	8.350	209	12.590	4,1	75	81	96	..	3,9
China	1.320	0,6	142	21	3.120,9	2.360	7.083,5	5.370	11,2	70	74	91	..	3,9
Colombia	46	1,4	42	29	149,9	3.250	306,2	6.640	6,2	69	76	93	..	1,2
Congo, Rep. del	4	2,3	11	42	5,8	1.540	10,4	2.750	-3,6	54	56	85	..	1
Congo, Rep. Dem. del	62	3	28	47	8,6	140	17,9	290	3,5	45	47	67	..	0
Corea, Rep. de	49	0,5	492	18	955,8	19.690	1.201,1	24.750	4,7	75	82	9,7
Costa de Marfil	19	1,7	61	41	17,5	910	30,7	1.590	-0,1	47	49	49	..	0,3
Costa Rica	4	1,8	87	27	24,8	5.560	47,7 ^d	10.700 ^d	4,8	76	81	95	..	1,5
Croacia	4	-0,2	79	15	46,4	10.460	66,8	15.050	5,6	73	79	98	..	5,3
Dinamarca	5	0,3	129	19	299,8	54.910	200,6	36.740	1,4	76	80	9,8
Ecuador	13	1,2	48	32	41,2	3.080	93,9	7.040	0,9	72	78	91	..	2,3
Egipto, Rep. Árabe de	75	1,8	76	33	119,4	1.580	407,6	5.400	5,2	69	73	71	..	2,2
El Salvador	7	1,4	331	33	19,5	2.850	38,6 ^d	5.640 ^d	2,8	69	75	81	..	0,9
Emiratos Árabes Unidos	4	4,2	52	20 ^k	4,4	77	82	89	..	37,8
Eritrea	5	3,9	48	43	1,1	230	2,5 ^d	520 ^d	-2,3	55	60	0,2
España	45	1,6	90	15	1.321,8	29.450	1.351,1	30.110	2	78	84	7,7
Estados Unidos	302	0,9	33	20	13.886,5	46.040	13.829,0	45.850	1,5	75	81	20,6
Etiopía	79	2,6	79	44	17,6	220	61,7	780	8,4	51	54	36	..	0,1
Federación Rusa	142	-0,5	9	15	1.071,00	7.560	2.039,1	14.400	8,8	59	73	99	..	10,6
Filipinas	88	2	295	35	142,6	1.620	327,8	3.730	5,3	69	74	93	..	1
Finlandia	5	0,3	17	17	234,8	44.400	186,5	35.270	4	76	83	12,6
Francia	62	0,7	112	18	2.447,1	38.500 ^e	2.065,4	33.470	1,6	77	84	6,2
Georgia	4	-1,0	63	18	9,3	2.120	21	4.770	13,4	67	75	0,9
Ghana	23	2,2	103	38	13,9	590	31,2	1.330	4,3	59	60	58	..	0,3
Grecia	11	0,4	87	14	331,7	29.630	364,1	32.520	3,6	77	82	96	..	8,7
Guatemala	13	2,5	123	43	32,6	2.440	60,4 ^d	4.520 ^d	3,2	66	74	69	..	1
Guinea	9	1,9	38	43	3,7	400	10,5	1.120	-0,6	54	57	29	..	0,2
Haití	10	1,6	349	37	5,4	560	11,1 ^d	1.150 ^d	1,4	59	62	0,2
Honduras	7	1,9	63	39	11,3	1.600	25,7 ^d	3.620 ^d	4,5	66	73	80	..	1,1
Hong Kong, China	7	0,5	6.647	14	218,9	31.610	305,1	44.050	5,3	79	85	5,5
Hungría	10	-0,2	112	15	116,3	11.570	175,2	17.430	1,5	69	77	5,7
India	1.123	1,4	378	32	1.069,4	950	3.078,7	2.740	7,7	63	66	61	..	1,2
Indonesia	226	1,3	125	28	373,1	1.650	807,9	3.580	5,1	66	70	90	..	1,7
Irak ^g	3
Irlanda	4	2	63	21	210,2	48.140	161,7	37.040	2,8	77	82	10,4
Israel	7	1,9	331	28	157,1	21.900	186	25.930	3,4	78	82	10,5
Italia	59	0,6	202	14	1.991,3	33.540	1.775,3	29.900	0,8	78	84	98	..	7,7
Japón	128	0,1	351	14	4.813,3	37.670	4.420,6	34.600	2,1	79	86	9,8
Jordania	6	2,5	65	36	16,3	2.850	29,5	5.160	2,6	71	74	91	..	3,1
Kazajstán	15	0,6	6	24	78,3	5.060	150,1	9.700	7,3	61	72	13,3
Kenia	38	2,6	66	43	25,6	680	57,8	1.540	4,1	52	55	74	..	0,3
Kirguistán	5	0,9	27	30	3,1	590	10,2	1.950	6,4	64	72	1,1
Laos	6	1,6	25	38	3,4	580	11,4	1.940	5,3	63	65	69	..	0,2
Libano	4	1,2	401	28	23,7	5.770	41,2	10.050	1	70	74	4,1
Liberia	4	2,9	39	47	0,6	150	1,1	290	4,3	44	46	52	..	0,1
Libia	6	2	4	30	55,5	9.010	90,6 ^d	14.710 ^d	4,8	71	77	84	..	10,3
Lituania	3	-0,5	54	16	33,5	9.920	58	17.180	9,4	65	77	100	..	3,9
Madagascar	20	2,8	34	43	6,3	320	18,2	920	3,7	57	61	71	..	0,2
Malasia	27	1,9	81	30	173,7	6.540	360,2	13.570	4	72	76	89	..	7
Malawi	14	2,6	148	47	3,5	250	10,5	750	4,7	47	48	0,1
Malí	12	3	10	48	6,1	500	12,8	1.040	-0,3	52	56	24	..	0,1
Marruecos	31	1,2	69	29	69,4	2.250	123,3	3.990	1,1	69	73	52	..	1,4
Mauritania	3	2,8	3	40	2,6	840	6,3	2.010	-0,6	62	66	51	..	0,9
México	105	1	54	30	878	8.340	1.324,6	12.580	2,3	72	77	92	..	4,3

Cuadro 1 Indicadores básicos del desarrollo (continuación)

	Población			Ingreso nacional bruto (INB) ^a		Ingreso nacional bruto PPP (INB) ^b		Expectativa de vida al nacer			Índice de alfabetización % 15 años y más 2005	Emisiones de dióxido de carbono per cápita Toneladas métricas 2004	
	Millones en 2007	% Crecimiento anual 2000-2007	Densidad personas/km ² 2007	Composición de la edad de la población % de 0 a 14 años 2007	US\$	US\$ per cápita	US\$	US\$ per cápita	% de crecimiento PIB per cápita 2006-07	Hombres años			Mujeres años
					millardos 2007	2007	millardos 2007	2007		2006			2006
Moldavia	4	-1,3	115	19	4,3	1.260 ^h	11,1	2.930	4,1	65	72	99	2
Mozambique	21	2,3	27	44	6,8	320	14,8	690	5	42	43	..	0,1
Myanmar	49	0,9	74	26 ^c	4,1	59	65	90	0,2
Nepal	28	2	197	38	9,7	340	29,2	1.040	0,8	63	64	49	0,1
Nicaragua	6	1,3	46	37	5,5	980	14,1 ^d	2.520 ^d	2,9	70	76	77	0,7
Niger	14	3,5	11	48	4	280	9	630	-0,1	57	56	29	0,1
Nigeria	148	2,4	162	44	137,1	930	262,5	1.770	4	46	47	69	0,8
Noruega	5	0,7	15	19	360	76.450	252,8	53.690	2,4	78	83	..	19,1
Nueva Zelanda	4	1,3	16	21	121,7	28.780	111,4	26.340	2,3	78	82	..	7,7
Países Bajos	16	0,4	484	18	750,5	45.820	647,1	39.500	3,3	78	82	..	8,7
Pakistán	162	2,3	211	36	141	870	417,5	2.570	4,2	65	66	50	0,8
Panamá	3	1,8	45	30	18,4	5.510	35,4 ^d	10.610 ^d	9,4	73	78	92	1,8
Papua Nueva Guinea	6	2,3	14	40	5,4	850	11,8 ^d	1.870 ^d	4,2	55	60	57	0,4
Paraguay	6	1,9	15	35	10,2	1.670	26,8	4.380	4,6	69	74	93	0,7
Perú	28	1,2	22	31	96,2	3.450	201,9	7.240	7,8	69	74	88	1,2
Polonia	38	-0,1	124	15	374,6	9.840	593,3	15.590	6,7	71	80	..	8
Portugal	11	0,5	116	16	201,1	18.950	219	20.640	1,7	75	82	94	5,6
Reino Unido	61	0,5	252	18	2.608,5	42.740	2.097,9	34.370	2,3	77	81	..	9,8
Rep. Islámica de Irán	71	1,5	44	27	246,5	3.470	766,9	10.800	6,2	69	72	82	6,4
República Checa	10	0,1	134	14	149,4	14.450	225,5	21.820	5	73	80	..	11,5
República del África Central	4	1,7	7	42	1,7	380	3,2	740	2,3	43	46	49	0,1
República Dominicana	10	1,6	202	33	34,6	3.550	61,8 ^d	6.340 ^d	7	69	75	87	2,1
República Eslovaca	5	0,0 ^f	112	16	63,3	11.730	104,3	19.330	10,3	70	78	..	6,7
Ruanda	10	2,5	395	43	3,1	320	8,4	860	3	44	47	65	0,1
Rumania	22	-0,6	94	15	132,5	6.150	236,6	10.980	6,4	69	76	97	4,2
Senegal	12	2,6	64	42	10,2	820	20,3	1.640	1,9	61	65	39	0,4
Serbia	7i	-0,3 ⁱ	95 ⁱ	18	35	4.730 ⁱ	75,5	10.220	6,9	70 ⁱ	76 ⁱ
Sierra Leona	6	3,7	82	43	1,5	260	3,9	660	4,6	41	44	35	0,2
Singapur	5	1,9	6.660	18	149	32.470	222,7	48.520	3,3	78	82	93	12,5
Siria, Rep. Árabe de	20	2,7	108	36	35	1.760	87	4.370	4	72	76	81	3,7
Somalia	9	3	14	44 ^c	47	49
Sri Lanka	20	0,4	309	23	30,8	1.540	84	4.210	6,5	72	78	91	0,6
Sudáfrica	48	1,1	39	32	274	5.760	454,8	9.560	4,4	49	53	..	9,4
Sudán	39	2,1	16	40	37	960	72,6	1.880	7,8	57	60	61	0,3
Suecia	9	0,4	22	17	421,3	46.060	327,9	35.840	1,8	79	83	..	5,9
Suiza	8	0,7	189	16	452,1	59.880	325,3	43.080	2,2	79	84	..	5,5
Tailandia	64	0,7	125	21	217,4	3.400	503,1	7.880	4,1	66	75	93	4,3
Tanzania	40	2,5	46	44	16,3	400 ⁱ	48,7	1.200	4,5	51	53	69	0,1
Tayikistán	7	1,3	48	38	3,1	460	11,5	1.710	6,2	64	69	99	0,8
Togo	7	2,8	121	43	2,4	360	5,2	800	-0,5	56	60	53	0,4
Túnez	10	1	66	25	32,8	3.200	73	7.130	5,1	72	76	74	2,3
Turkmenistán	5	1,4	11	30 ^g	21,0 ^d	4.350 ^d	..	59	67	..	8,8
Turquía	74	1,3	96	27	592,9	8.020	893,1	12.090	3,2	69	74	87	3,2
Ucrania	46	-0,8	80	14	118,4	2.550	315,9	6.810	8,2	62	74	99	7
Uganda	31	3,2	157	49	10,5	340	28,5	920	2,9	50	51	67	0,1
Uruguay	3	0,1	19	23	21,2	6.380	36,6	11.040	7,3	72	80	..	1,7
Uzbekistán	27	1,2	63	32	19,7	730	65,3 ^d	2.430 ^d	7,9	64	71	..	5,3
Venezuela, R.B. de	27	1,7	31	31	201,2	7.320	327,5	11.920	6,6	72	77	93	6,6
Vietnam	85	1,3	275	28	67,2	790	216,9	2.550	7,2	68	73	..	1,2
Yemen, Rep. de	22	3	42	45	19,4	870	49,3	2.200	0,6	61	64	54	1
Zambia	12	1,9	16	46	9,5	800	14,6	1.220	4	41	42	..	0,2
Zimbabue	13	0,8	35	38	4,5	340	-6,0	43	42	89	0,8
Mundo	6.612s	1,2w	51w	28w	52.621,4t	7.958w	65.144,4t	9.852w	2,6w	66w	70w	82w	4,3w
De bajos ingresos	1.296	2,2	61	39	748,8	578	1.935,2	1.494	4,3	56	58	61	0,6
De medianos ingresos	4.260	1	57	27	12.234,7	2.872	25.353,6	5.952	6,9	67	71	90	3,2
De ingresos medianos altos	823	0,7	20	24	5.749,6	6.987	9.765,9	11.868	5,1	67	74	93	5,5
De ingresos medianos bajos	3.437	1,1	100	27	6.485,0	1.887	15.613,9	4.543	8,6	67	70	89	2,6
De ingresos bajos y medianos	5.556	1,3	58	29	12.985,9	2.337	27.283,9	4.911	6,5	64	68	79	2,6
Asia oriental y Pacífico	1.914	0,8	121	23	4.173,5	2.180	9.449,8	4.937	9,6	69	73	91	3,3
Europa y Asia central	445	0,0 ^f	19	19	2.693,7	6.051	4.947,7	11.115	6,7	64	74	97	7,1
América Latina y el Caribe	563	1,3	28	29	3.118,0	5.540	5.245,9	9.321	4,5	70	76	90	2,6
Medio Oriente y África septentrional	313	1,8	36	32	875,6	2.794	2.314,7	7.385	4	68	72	73	3,8
Asia meridional	1.520	1,6	318	33	1.338,6	880	3.856,7	2.537	7	63	66	58	1,1
África subsahariana	800	2,5	34	43	761,6	952	1.496,1	1.870	3,7	49	52	59	0,9
De altos ingresos	1.056	0,7	32	18	39.682,1	37.566	38.133,5	36.100	2	76	82	99	13,1

a. Calculo utilizando el método del Atlas del Banco Mundial. b. PPP = paridad de poder de compra; ver las Notas técnicas. c. Estimado como de bajos ingresos (US\$935 o menos). d. El estimado se basa en regresión(es); otros se extrapolan de los últimos estimados de puntos de referencia del International Comparison Program. e. Los estimados de INB e INB per cápita incluyen los departamentos franceses de ultramar de Guyana Francesa, Guadalupe, Martinica y Reunión. f. Menos de 0,05. g. Estimado como el ingreso medio inferior (US\$936-US\$3.705). h. Excluye datos de Transnistria. i. Excluye datos para Kosovo y Metohija. j. Datos de Tanzania continental solamente. k. Estimado como de altos ingresos (US\$11.456 o más).

Cuadro 2 Objetivos de Desarrollo del Milenio: erradicar la pobreza y mejorar la vida de las personas

	Erradicar la pobreza extrema y el hambre				Promover la igualdad de géneros				Mejorar la salud materna				Combatir el VIH/SIDA y otras enfermedades	
	Participación porcentual del quintil más pobre en el consumo o ingreso nacional % ^a	Predominio infantil de mal nutrición		Lograr educación primaria universal		Relación de paridad de géneros en escuela primaria y secundaria %		Reducir la mortalidad infantil		Nacimientos asistidos por personal calificado de salud		Tasa de prevalencia de anticonceptivos		Predominio de VIH % de población de edades de 15 a 49 años
		% niños menores de 5 años	2000-07 ^b	1991	2006	1991	2006	1990	2006	% del total	1990	2000-07 ^b	2005	
Alemania	8,5 ^e	100	97	99	98	9	4	..	100	75	..	0,1
Angola	27,5	35	260	260	..	45	..	6	3,7
Arabia Saudita	55	..	84	..	44	25	..	96	0,2
Argelia	7,0 ^c	..	10,2	80	85	83	99	69	38	77	95	47	61	0,1
Argentina	3,1 ^{d,e}	..	2,3	..	97	..	104	29	16	96	99	0,6
Armenia	8,5 ^c	..	4,2	..	91	..	104	56	24	..	98	..	53	0,1
Australia	5,9 ^e	101	97	10	6	100	100	0,1
Austria	8,6 ^e	103	95	97	10	5	0,3
Azerbaiyán	7,4 ^c	..	14	..	92	100	96	105	88	..	100	..	55	0,1
Banca Occidental y Franja de Gaza	95	..	104	40	22	..	99	..	50	..
Bangladesh	8,8 ^c	..	39,2	49	72	..	103	149	69	..	20	31	58	<0,1
Bélgica	8,5 ^e	79	87	101	98	10	4	..	78	0,3
Benin	7,4 ^c	..	21,5	21	64	49	73	185	148	..	79	..	17	1,8
Bielorrusia	8,8 ^c	..	1,3	94	95	..	101	24	13	..	100	..	73	0,3
Bolivia	1,5 ^e	8,9	5,9	..	101	..	98	125	61	43	67	30	58	0,1
Bosnia y Herzegovina	7,0 ^c	..	1,6	22	15	97	100	..	36	<0,1
Brasil	2,9 ^e	..	3,7	93	106	..	103	57	20	72	97	59	..	0,5
Bulgaria	8,7 ^c	..	1,6	84	98	99	97	19	14	..	99	<0,1
Burkina-Faso	6,9 ^c	..	35,2	20	31	62	80	206	204	..	54	..	17	2
Burundi	5,1 ^c	..	38,9	46	36	82	89	190	181	..	34	..	9	3,3
Camboya	6,8 ^c	..	28,4	..	87	73	89	116	82	..	44	..	40	1,6
Camerún	5,6 ^c	..	15,1	53	52	83	83	139	149	58	63	16	29	5,5g
Canadá	7,2 ^e	99	98	8	6	..	100	0,3
Chad	33,9	18	31	42	61	201	209	..	14	..	3	3,5
Chile	3,8 ^e	95	100	99	21	9	..	100	56	..	0,3
China	4,3 ^e	..	6,8	105	..	87	100	45	24	50	98	71	87	0,1h
Colombia	2,9 ^e	..	5,1	70	105	108	104	35	21	82	96	66	78	0,6
Congo, Rep. del	11,8	54	73	85	90	103	126	..	86	..	44	5,3
Congo, Rep. Dem.	33,6	46	205	205	..	74 ^k	8	21 ^k	3,2
Corea, Rep. de	7,9 ^e	98	101 ^k	99	96 ^k	9	5	98	100	77	..	<0,1
Costa de Marfil	5,2 ^c	..	20,2	43	43	65	..	153	127	..	57	..	13	7,1
Costa Rica	4,1 ^e	79	89	101	102	18	12	98	99	..	96	0,3
Croacia	8,8 ^c	92	102	102	12	6	100	100	..	69	<0,1
Dinamarca	8,3 ^e	98	101	101	101	9	5	78	..	0,2
Ecuador	3,3 ^c	..	6,2	..	106	..	100	57	24	..	75	53	73	0,3
Egipto, Rep. Árabe de	8,9 ^c	..	5,4	..	98 ^k	81	95	91	35	37	74	38	59	<0,1
El Salvador	2,7 ^e	11,1	6,1	41	88	102	99	60	25	52	92	47	67	0,9
Emiratos Árabes Unidos	103	100	104	101	15	8	..	100	0,2
Eritrea	34,5	..	49	..	72	147	74	..	28	..	8	2,4
España	7,0 ^e	103	104	103	9	4	0,6
Estados Unidos	5,4 ^e	..	1,1	..	95	100	100	11	8	99	99	71	..	0,6
Etiopía	9,1 ^c	..	34,6	26	46 ^k	68	83 ^k	204	123	..	6	4	15	1,4 ^l
Federación Rusa	6,1 ^c	94	104	99	27	16	..	99	34	..	1,1
Filipinas	5,4 ^c	..	20,7	86	94	100	102	62	32	..	60	36	49	<0,1
Finlandia	9,6 ^e	97	97	109	102	7	4	..	100	77	..	0,1
Francia	7,2 ^e	104	..	102	100	9	4	81	..	0,4
Georgia	5,4 ^c	85	98	103	46	32	..	92	..	47	0,2
Ghana	5,6 ^c	24,1	18,8	61	71	79	95 ^k	120	120	40	50	13	17	2,3
Grecia	6,7 ^e	99	103	99	98	11	4	0,2
Guatemala	3,9 ^e	..	17,7	..	77	..	92	82	41	..	41	..	43	0,9
Guinea	7,0 ^c	..	22,5	17	64	45	74	235	161	31	38	..	9	1,5
Haití	2,4 ^e	..	18,9	27	..	94	..	152	80	23	26	10	32	2,2 ^j
Honduras	3,4 ^e	..	8,6	64	89	106	109	58	27	45	67	47	65	1,5
Hong Kong, China	5,3 ^e	102	100	103	98	100	86
Hungría	8,6 ^c	2,3	..	93	96	100	99	17	7	..	100	0,1
India	8,1 ^c	..	43,5	64	86	70	91	115	76	..	47	43	56	0,9
Indonesia	7,1 ^c	31	24,4	91	99	93	98	91	34	32	72	50	57	0,1
Irak	58	..	78	..	53	..	54	..	14
Irán, Rep. Islámica de	6,5 ^c	91	101	85	105	72	34	..	90	49	74	0,2
Irlanda	7,4 ^e	96	104	103	9	5	..	100	60	..	0,2
Israel	5,7 ^e	101	105	101	12	5	68	..	0,2
Italia	6,5 ^e	104	100	100	99	9	4	..	99	0,5
Japón	10,6 ^e	101	..	101	100	6	4	100	100	58	56	<0,1
Jordania	6,7 ^c	4,8	3,6	72	99	101	102	40	25	87	100	40	56	0,2
Kazajstán	7,4 ^c	101 ^k	102	99 ^k	60	29	..	100	..	51	0,1
Kenia	6,0 ^c	..	16,5	..	93	94	96	97	121	50	42	27	39	6,1
Kirguistán	8,9 ^c	99	..	100	75	41	..	98	..	48	0,1
Laos	8,1 ^c	..	36,4	46	75	76	85	163	75	..	19	..	32	0,1
Libano	3,4	..	80	..	103	37	30	..	98	..	58	0,1
Liberia	22,8	..	63	235	235	..	51	..	10	..
Libia	105	41	18	0,2
Lituania	6,8 ^c	93	..	100	13	8	..	100	0,2
Madagascar	4,9 ^c	35,5	36,8	33	57	98	96	168	115	57	51	17	27	0,5
Malasia	4,4 ^e	91	98	101	104	22	12	..	98	50	..	0,5
Malawi	7,0 ^c	24,4	18,4	29	55	81	100	221	120	55	54	13	42	14,1

Cuadro 2 Objetivos de Desarrollo del Milenio: erradicar la pobreza y mejorar la vida de las personas (continuación)

	Erradicar la pobreza extrema y el hambre				Promover la igualdad de géneros				Mejorar la salud materna				Combatir el VIH/SIDA y otras enfermedades	
	Participación porcentual del quintil más pobre en el consumo e ingreso nacional % ^b	Predominio infantil de mal nutrición		Lograr educación primaria universal		Relación de paridad de géneros en escuela primaria y secundaria ^a		Reducir la mortalidad infantil		Nacimientos asistidos por personal calificado de salud		Tasa de prevalencia de anticonceptivos	Predominio de VIH % de población de edades de 15 a 49 años	
		% niños menores de 5 años	1990	2000-07 ^a	Tasa de culminación de primaria ^a	%	1991	2006	Tasa de mortalidad por 1.000 menores de 5 años	% del total	% mujeres casadas entre 15 y 49 años			
	1992-2005	1990	2000-07 ^a	1991	2006	1991	2006	1990	2006	1990	2000-07 ^a	1990	2000-07 ^a	2005
Mali	6,1 ^c	..	30,1	13	49	57	74	250	217	..	41	..	8	1,7
Marruecos	6,5 ^c	8,1	9,9	48	84	70	87	89	37	31	63	42	63	0,1
Mauritania	6,2 ^c	..	30,4	34	47	71	102	133	125	40	57	3	8	0,7
México	4,3 ^c	13,9	3,4	88	104	97	99	53	35	..	83	..	71	0,3
Moldavia	7,8 ^c	..	3,2	..	98	106	103	37	19	..	100	..	68	1,1
Mozambique	5,4 ^c	..	21,2	26	42	71	85	235	138	..	48	..	17	16,1
Myanmar	29,6	..	95	97	101	130	104	..	68	17	34	1,3
Nepal	6,0 ^c	..	38,8	51	76	59	93	142	59	7	19	23	48	0,5
Nicaragua	5,6 ^c	..	7,8	42	73	109	102	68	36	..	67	..	69	0,2
Níger	2,6 ^c	41	39,9	18	33	53	70	320	253	15	18	4	11	1,1
Nigeria	5,0 ^c	35,1	27,2	..	76	77	83	230	191	33	36	6	13	3,9
Noruega	9,6 ^e	100	96	102	100	9	4	100	..	74	..	0,1
Nueva Zelanda	6,4 ^e	100	..	100	103	11	6	..	97	0,1
Países Bajos	7,6 ^e	97	98	9	5	..	100	76	..	0,2
Paquistán	9,1 ^c	39	31,3	..	62	..	78	130	97	19	31	15	28	0,1
Panamá	2,5 ^e	86	94	..	101	34	23	..	91	0,9
Papúa Nueva Guinea	4,5 ^e	46	..	80	..	94	73	..	42	1,8
Paraguay	2,4 ^e	2,8	..	68	95	98	99	41	22	66	77	48	73	0,4
Perú	3,7 ^e	8,8	5,2	..	101	96	101	78	25	80	87	59	46	0,6
Polonia	7,4 ^c	98	97	101	99	18	7	..	100	49	..	0,1
Portugal	5,8 ^e	95	104	103	101	14	5	98	100	0,4
Reino Unido	6,1 ^e	102	102	10	6	84	0,2
República Checa	10,3 ^e	..	2,1	..	94	98	101	13	4	..	100	78	..	0,1
República de África Central	2,0 ^c	..	21,8	27	24	60	..	173	175	..	53	..	19	10,7
República Dominicana	4,1 ^e	8,4	4,2	..	83	..	104	65	29	93	96	56	61	1,1
República Eslovaca	8,8 ^e	96	93	..	100	14	8	..	100	74	..	<0,1
Ruanada	5,3 ^c	24,3	18	35	35	92	102	176	160	26	39	21	17	3,0 ^f
Rumania	8,2 ^c	..	3,5	96	101	99	100	31	18	..	98	..	70	<0,1
Senegal	6,6 ^c	..	14,5	42	49	69	92	149	116	..	52	..	12	0,7 ^g
Serbia	8,3 ^{c,f}	..	1,8	8	..	99	..	41	0,2 ^f
Sierra Leona	6,5 ^c	..	24,7	..	81 ^k	67	86 ^k	290	270	..	43	..	5	1,6
Singapur	5,0 ^e	..	3,3	95	..	8	3	..	100	65	..	0,3
Siria, Rep. Árabe	8,5	89	115	85	95	38	14	..	93	..	58	0,2
Somalia	32,8	203	145	..	33	1	15	0,9
Sri Lanka	7,0 ^c	..	22,8	102	108	102	..	32	13	..	96	..	70	<0,1
Sudáfrica	3,5 ^c	76	100	104	100	60	69	..	92	57	60	18,8
Sudán	38,4	42	47	77	89	120	89	69	49	9	8	1,6
Suecia	9,1 ^e	96	..	102	100	7	3	0,2
Suiza	7,6 ^e	53	88	97	97	9	5	..	100	0,4
Tailandia	6,3 ^c	..	7	97	104	31	8	..	97	..	77	1,4
Tanzania	7,3 ^c	25,1	16,7	62	85 ^k	97	..	161	118	53	43	10	26	6,5
Tayikistán	7,8 ^c	106	..	88	115	68	..	83	..	38	0,1
Togo	..	21,2	..	35	67	59	73	149	108	31	62	34	17	3,2
Túnez	6,0 ^c	8,5	..	74	120	86	104	52	23	69	90	50	63	0,1
Turkmenistán	6,1 ^c	99	51	..	100	..	48	<0,1
Turquía	5,3 ^c	..	3,5	90	96	81	90	82	26	..	83	63	71	0,2
Ucrania	9,0 ^c	..	4,1	94	105	..	99	25	24	..	100	..	66	1,4
Uganda	5,7 ^c	19,7	19	..	54	82	98	160	134	38	42	5	24	6,4 ^l
Uruguay	4,5 ^{d,e}	..	6	94	99	..	106	23	12	..	99	0,5
Uzbekistán	7,2 ^c	..	4,4	..	100	94	98 ^k	74	43	..	100	..	65	0,2
Venezuela, R.B. de	3,3 ^e	43	96	105	103	33	21	..	95	0,7
Vietnam	7,1 ^c	..	20,2	53	17	..	88	53	76	0,5 ^h
Yemen, Rep.	7,2 ^c	..	41,3	..	60	..	66	139	100	16	27	10	23	0,2
Zambia	3,6 ^c	21,2	23,3	..	84	..	93	180	182	51	43	15	34	1,7
Zimbabue	4,6 ^c	8	14	97	..	92	97	76	105	70	80	43	60	18,1 ⁱ
Mundow	23,9w	79w	86w	..w	95w	92w	72w	49w	65w	57w	60w	1,0w
De bajos ingresos	28,9	49	65	76	88	164	135	33	41	22	33	2,5
De medianos ingresos	22,9	82	93	86	97	75	49	48	73	61	69	0,7
De ingresos medianos bajos	25,2	83	91	83	96	81	54	44	69	63	69	0,5
De ingresos medianos altos	88	101	99	100	46	26	79	94	50	67	1,6
De ingresos bajos y medianos	24,9	77	85	84	94	101	79	45	62	54	60	1,1
Asia oriental y Pacífico	13,3	101	98	90	100	56	29	47	87	75	79	0,2
Europa y Asia central	90	98	98	97	49	26	81	95	44	63	0,6
América Latina y el Caribe	5,1	82	100	99	101	55	26	75	88	57	67	0,6
Medio Oriente y África septentrional	77	90	79	93	78	42	48	77	42	60	0,1
Asia meridional	41,3	62	80	70	90	123	83	30	41	40	53	0,7
África subsahariana	26,8	51	60	82	87	184	157	44	45	15	22	5,8
De altos ingresos	97	100	99	12	7	..	99	71	..	0,4

a. Debido al cambio en la International Standard Classification of Education 1976, de (Isced76) a (Isced97), los datos anteriores a 1998 no son completamente comparables con los de 1999 en adelante. b. Datos del año más reciente disponible. c. Se refiere a la proporción del gasto por percentil de población, clasificadas por gastos per cápita. d. Datos urbanos. e. Se refiere a la proporción del ingreso por percentil de población, clasificadas por ingresos per cápita. f. Incluye Montenegro. g. Datos de encuesta 2004. h. Incluye Hong Kong, China. i. Datos de encuesta 2005. j. Datos de encuesta 2005-2006. k. Datos para 2007. l. Datos de encuesta 2004-2005.

Cuadro 3 Actividad económica

	Producto interno bruto		Productividad agrícola		Valor agregado como % del PIB			Gastos de hogares de consumo final	Gastos oficiales de consumo final	Formación bruta de capital	Balanza externa de bienes y servicios	Deflactor implícito del PIB
	Millones de dólares	Promedio de crecimiento % anual	Valor agregado por trabajador US\$ de 2000		Agricultura	Industria	Servicios	% del PIB	% del PIB	% del PIB	% del PIB	Prom. Crecimto. % anual
			1990-92	2003-05				2007	2007	2007	2007	
Afganistán	11.627	11,5	36	24	39	111	10	28	-49	5,9
Albania	10.569	5,3	778	1.449	23	22	56	90	9	27	-26	3,5
Alemania	3.297.233	1,1	13.724	26.549	1	30	69	58	18	18	5	1
Angola	58.547	13,1	165	174	10	68	22	59	14	26	26	55,3
Arabia Saudita	381.683	4,1	7.875	15.780	3	65	32	28	23	22	27	8,1
Argelia	135.285	4,5	1.911	2.225	8	61	30	34	12	30	24	8,8
Argentina	262.331	4,7	6.767	10.072	8	36	56	59	12	24	6	12,3
Armenia	9.177	12,7	1.476b	3.692	18	44	38	74	9	32	-15	4,2
Australia	821.716	3,3	20.838	29.924	3	28	69	57	18	27	-1	3,7
Austria	377.028	1,9	12.048	22.203	2	31	67	56	18	21	6	1,8
Azerbaiyán	31.248	17,2	1.084b	1.143	6	62	32	32	13	27	27	9,3
Banca Occidental y Franja de Gaza	4.007	0,4	96	33	23	-52	3
Bangladesh	67.694	5,8	254	338	19	29	53	77	6	24	-7	4,3
Bélgica	448.560	1,9	21.479	41.631	1	24	75	53	23	22	3	2
Benín	5.428	3,8	326	519	32	13	54	78	15	20	-13	2,9
Bielorrusia	44.771	8,3	1.977b	3.153	9	40	51	62	20	28	-9	27,6
Bolivia	13.120	3,6	670	773	14	32	54	68	13	13	5	6,8
Bosnia y Herzegovina	14.661	5,3	..	8.270	10	26	64	76	24	18	-18	3,8
Brasil	1.314.170	3,3	1.506	3.126	5	31	64	48	28	22	2	8,5
Bulgaria	39.549	3,7	2.500	7.159	8	33	59	75	12	35	-22	5
Burkina Faso	6.767	5,8	110	173	33	22	44	75	22	18	-15	2,2
Burundi	974	2,7	108	70	35	20	45	91	29	17	-37	8,4
Camboya	8.628	9,8	..	306	30	26	44	82	3	21	-7	3,8
Camerún	20.644	3,5	389	646	19	29	52	73	9	17	1	2,2
Canadá	1.326.376	2,7	28.243	43.055	55	19	22	4	2
Chad	7.085	12,2	173	215	23	44	32	60	6	19	15	8,2
Chile	163.915	4,5	3.600	5.308	4	48	48	55	10	21	14	7
China	3.280.053	10,2	254	401	12	48	40	34	14	44	8	3,7
Colombia	171.979	4,5	3.405	2.847	11	29	60	63	13	24	-1	6,3
Congo, Rep. del	7.646	4,1	5	60	35	29	14	27	30	5,7
Congo, Rep. Dem.	8.955	5	184	149	42	28	29	82	9	18	-9	3,1
Corea, Rep. de	969.795	4,7	5.679	11.286	3	39	58	55	15	29	1	1,7
Costa de Marfil	19.570	0,2	598	795	23	26	51	73	8	10	8	3,1
Costa Rica	25.225	5,2	3.143	4.499	9	31	60	75	5	27	-7	9,8
Croacia	51.277	4,8	4.921b	9.987	7	32	61	56	20	33	-8	3,7
Dinamarca	308.093	1,8	15.190	40.780	2	26	72	49	26	23	3	2,2
Ecuador	44.184	5	1.686	1.676	7	35	58	67	13	21	-1	9,6
Egipto, Rep. Árabe de	128.095	4,5	1.528	2.072	13	36	51	75	11	22	-8	6,9
El Salvador	20.215	2,7	1.633	1.638	11	29	60	93	11	16	-21	3,4
Emiratos Árabes Unidos	129.702	8,2	10.454	25.841	2	56	42	46	11	24	18	4,9
Eritrea	1.201	2,3	..	61	18	24	58	81	42	19	-42	14,8
España	1.429.226	3,4	9.511	19.030	3	30	67	58	18	31	-6	4
Estados Unidos	13.811.200	2,7	20.793	41.797	1	23	76	71	16	19	-6	2,6
Etiopía	19.395	7,5	146	158	46	13	40	84	11	25	-19	6,6
Federación Rusa	1.291.011	6,6	1.825b	2.519	5	39	57	50	17	25	8	16,7
Filipinas	144.129	5,1	905	1.075	14	31	55	80	10	15	-5	5,1
Finlandia	246.020	3,1	18.822	31.214	3	32	65	51	21	21	7	0,9
Francia	2.562.288	1,7	22.234	44.017	2	21	77	57	24	21	-1	2
Georgia	10.176	8,3	2.443b	1.790	11	24	65	75	22	29	-26	6,9
Ghana	15.246	5,5	293	320	36	25	38	78	13	33	-23	19,5
Grecia	360.031	4,3	7.668	9.011	3	21	76	68	14	26	-8	3,4
Guatemala	33.432	3,6	2.119	2.350	12	27	60	87	9	20	-16	4,7
Guinea	4.564	2,8	142	190	17	45	38	84	6	13	-2	18,1
Haití	6.137	0,2	91	9	29	-29	16,5
Honduras	12.279	5,3	1.193	1.483	13	28	58	79	15	28	-23	6,2
Hong Kong, China	206.706	5,2	0	9	91	60	8	21	11	-2,3
Hungría	138.182	4	4.105	6.987	4	29	66	66	10	22	2	5,1
India	1.170.968	7,8	324	392	18	29	53	55	10	38	-3	4,4
Indonesia	432.817	5,1	484	583	14	47	39	63	8	25	4	10,1
Irak	..	-11,4	..	1.756
Irán, Rep. Islámica de	270.937	5,9	1.954	2.542	9	42	49	47	14	37	3	16,9
Irlanda	254.970	5,2	..	17.879	2	36	62	44	16	27	13	3,1
Israel	161.822	3,3	56	26	20	-1	1,2
Italia	2.107.481	0,8	11.542	23.967	2	27	71	59	20	21	-1	2,7
Japón	4.376.705	1,7	20.445	35.517	2	30	69	57	18	23	1	-1,2
Jordania	15.832	6,3	1.892	1.360	3	32	65	89	20	26	-35	3
Kazajistán	103.840	10	1.795b	1.557	7	44	49	48	11	31	9	14,3
Kenia	29.509	4,4	333	332	23	19	58	75	16	20	-10	6
Kirguistán	3.505	4	675b	979	33	20	47	101	19	17	-37	5,8
Laos	4.008	6,6	360	458	42	32	26	65	9	33	-6	9,4
Libano	24.001	3,3	..	30.099	6	23	71	89	15	12	-16	2
Liberia	725	-2,7	66	16	18	86	11	16	-14	10
Libia	58.333	3,7	21
Lituania	38.328	8	..	4.703	5	33	61	66	17	30	-12	2,9
Madagascar	7.326	3,3	186	174	27	15	58	81	10	29	-19	11,6

Cuadro 3 Actividad económica (continuación)

	Producto interno bruto		Productividad agrícola		Valor agregado como % del PIB			Gastos de hogares de consumo final	Gastos oficiales de consumo final	Formación bruta de capital	Balanza externa de bienes y servicios	Deflactor implícito del PIB
	Millones de dólares	Promedio de crecimiento % anual	Valor agregado por trabajador US\$ de 2000		Agricultura	Industria	Servicios	% del PIB	% del PIB	% del PIB	% del PIB	Prom. Crecimto. % anual
		2007	2000-07	1990-92	2003-05	2007	2007	2007	2007	2007	2007	2007
Malasia	180.714	5,1	3.803	5.126	9	51	41	50	13	23	14	4,8
Malawi	3.552	3,2	72	116	34	20	45	71	12	28	-11	21,3
Mali	6.863	5,4	208	241	37	24	39	76	11	23	-10	3,6
Marruecos	73.275	4,9	1.430	1.775	12	29	59	58	16	32	-6	1,1
Mauritania	2.644	5,1	574	356	13	47	41	61	20	26	-7	11,3
México	893.364	2,6	2.256	2.792	4	25	71	71	9	23	-2	6,3
Moldavia	4.396	6,5	1.286 ^b	816	17	15	67	97	18	30	-44	11,5
Mozambique	7.752	8	109	153	28	27	45	72	12	24	-8	7,8
Myanmar	..	9,2	21,2
Nepal	10.207	3,2	191	207	35	16	49	82	9	25	-16	5,6
Nicaragua	5.676	3,5	..	2.071	20	30	51	92	9	29	-30	7,6
Niger	4.170	3,9	152	157 ^b	75	12	23	-9	2,1
Nigeria	165.690	6,7	33	39	28	9	17,8
Noruega	381.951	2,5	19.500	37.776	2	45	54	41	19	22	18	4
Nueva Zelanda	129.372	3,2	19.204	25.109	60	18	25	-3	2,4
Países Bajos	754.203	1,6	24.914	42.198	2	25	73	47	25	20	8	2,1
Paquistán	143.597	5,8	593	695	20	27	54	75	10	23	-8	6,5
Panamá	19.740	6	2.363	3.914	7	16	77	71	7	23	-1	1,8
Papúa Nueva Guinea	6.261	2,4	500	595	36	45	19	47	12	20	21	7,2
Paraguay	12.004	3,3	1.596	2.052	26	20	54	74	9	21	-4	10,6
Perú	109.088	5,4	930	1.498	6	35	59	63	9	20	8	3,8
Polonia	420.321	4,1	1.502 ^b	2.182	4	30	66	63	17	22	-1	2,4
Portugal	220.241	0,8	4.612	5.980	3	25	72	65	21	22	-8	3
Reino Unido	2.727.806	2,6	22.659	26.933	1	24	75	64	22	18	-4	2,6
República Checa	168.142	4,5	..	5.423	3	39	58	48	21	27	3	2,1
República de África Central	1.712	0,1	287	381	56	16	28	88	10	9	-7	1,9
República Dominicana	36.686	4,8	2.268	4.586	12	28	60	80	7	20	-6	17,4
República Eslovaca	74.932	6	..	5.026	3	37	60	55	18	27	0	3,9
Ruanda	3.320	5,8	168	182	36	14	50	85	11	22	-18	9,7
Rumania	165.980	6,1	2.196	4.646	8	26	65	77	14	22	-13	1,8
Senegal	11.151	4,5	225	215	15	22	63	76	10	32	-18	2,2
Serbia	41.581	5,5	13	26	62	73	22	25	-20	19,5
Sierra Leona	1.672	11,2	44	24	32	84	13	17	-14	8,9
Singapur	161.347	5,8	22.695	40.419	0	31	69	38	10	23	29	1
Siría, Rep. Árabe	38.081	4,5	2.344	3.261	20	32	48	71	12	16	2	6,2
Somalia
Sri Lanka	32.354	5,3	679	702	12	30	58	68	15	27	-10	10
Sudáfrica	277.581	4,3	1.786	2.484	3	31	66	64	20	20	-4	6,6
Sudán	47.632	7,1	418	666	32	28	41	68	14	24	-6	9,6
Suecia	444.443	2,8	21.463	33.023	1	29	70	47	27	18	8	1,5
Suiza	415.516	1,6	22.344	23.418	1	28	70	60	11	22	7	0,9
Tailandia	245.818	5,4	497	621	11	44	45	57	10	30	4	2,9
Tanzania ^c	16.181	6,7	238	295	45	17	37	73	16	17	-6	9
Tayikistán	3.712	8,8	397 ^b	465	21	28	51	113	9	23	-45	20,5
Togo	2.493	2,6	312	347	43	23	34	85	10	18	-13	0,8
Túnez	35.020	4,8	2.422	2.719	11	27	62	64	13	23	0	2,7
Turkmenistán	12.933	..	1.222 ^b	46	13	23	17	..
Turquía	657.091	5,9	..	1.846	9	28	63	71	12	22	-5	18,8
Ucrania	140.484	7,6	1.195 ^b	1.702	7	32	61	66	15	22	-4	14
Uganda	11.214	5,7	184	229	29	18	53	80	14	24	-19	6,2
Uruguay	23.087	3,3	5.714	7.973	9	32	59	73	11	18	-2	9,4
Uzbekistán	22.308	6,2	1.272 ^b	1.800	24	27	49	54	16	20	10	26,5
Venezuela, RB de	228.071	4,7	4.483	6.292	48	11	24	17	26,8
Vietnam	71.216	7,8	214	305	20	42	38	67	6	35	-8	6,7
Yemen, Rep. de	22.523	4	271	328 ^b	13,5
Zambia	11.363	-5,7	159	204	22	38	40	59	10	24	6	18,3
Zimbabue	3.418	-4,4	240	222	19	24	57	72	27	17	-16	232,0
Mundo	54.347.038t	3,2w	730w	911w	3w	28w	69w	61w	17w	22w	0w	..
De bajos ingresos	810.300	5,6	259	321	25	28	48	74	9	24	-6	..
De medianos ingresos	13.342.194	6,2	454	654	8	32	59	60	15	25	0	..
De ingresos medianos bajos	6.888.343	8	370	509	13	41	46	49	13	35	3	..
De ingresos medianos altos	6.450.429	4,3	2.134	2.954	5	31	64	59	17	23
De ingresos bajos y medianos	14.155.882	6,2	417	583	10	32	59	61	15	25	-1	..
Asia oriental y Pacífico	4.438.135	8,9	303	446	12	47	41	41	13	38	7	..
Europa y Asia central	3.155.221	6,1	1.588	2.109	7	33	60	61	16	24	-1	..
América Latina y el Caribe	3.444.374	3,6	2.155	3.053	5	29	66	60	17	22	1	..
Medio Oriente y África septentrional	828.691	4,5	1.583	2.205	11	35	53	62	14	26	-1	..
Asia meridional	1.438.594	7,3	335	406	18	29	53	59	10	35	-4	..
África subsahariana	842.914	5	246	281	15	32	54	67	16	21	-3	..
De altos ingresos	40.197.253	2,4	14.586	25.456	2	26	72	62	18	21	-1	..

a. No están disponibles por separado los gastos oficiales generales en consumo final y se incluyen en el gasto de consumo final de los hogares b. No están disponibles los datos para los tres años. c. Los datos se refieren sólo a Tanzania continental.

Cuadro 4 Comercio, ayuda y financiación

	Comercio de bienes		Exportaciones de bienes manufacturados	Exportaciones de bienes de alta tecnología	Balanza de cuenta corriente	Inversión extranjera directa	Ayuda oficial para el desarrollo o ayuda oficial ^a	Deuda externa		Crédito interno otorgado por el sector bancario % de PIB		Migración neta miles 2000-05 ^b
	Exportaciones	Importaciones						% de exportaciones totales de bienes	% de exportaciones de bienes manufacturados	US\$ millones	US\$ millones	
	US\$ millones	US\$ millones	2006	2006	2007	2006	2006	2006	2006	2007		
	2007	2007					US\$ per cápita					
Afganistán	480	2950	1771	18 ^d	0	1112	
Albania	1.072	4.196	27	13	-671	325	101	2.340	21	64	-110	
Alemania	1.326.521	1.059.439	83	17	150.746	43.410	126	1.000	
Angola	38.100	11.400	10.690	-38	10	9.563	33	2	175	
Arabia Saudita	220550	94.235	8	1	99.066	660	1	18	285	
Argelia	59.518	27.439	1	2	..	1.795	6	5.583	5	-3	-140	
Argentina	55.933	44.780	32	7	7.210	4.840	3	122.190	68	29	-100	
Armenia	1.219	3.282	56	1	-571	343	71	2.073	29	12	-100	
Australia	141.079	165.331	23	12	-56.783	26.599	142	593	
Austria	162.204	161.800	80	13	12.031	157	124	180	
Azerbaiyán	9.300	6.050	8	2	9.019	-584	24	1.900	12	18	-100	
Banca Occidental y Franja de Gaza	384	9	11	
Bangladesh	12.360	18.470	92	0	1.196	697	8	20.521	22	59	-500	
Bélgica	432.327	415.752	77	8 ^e	8.254	61.990	114	180	
Benín	590	1.110	9	0	-226	63	43	824	12 ^d	9	99	
Bielorrusia	24.339	28.674	50	3	-2.944	354	7	6.124	17	27	..	
Bolivia	4.485	3.446	7	4	1.319	240	62	5.292	20 ^d	54	-100	
Bosnia y Herzegovina	4.155	9.726	62	3	-1.939	423	126	5.669	43	56	115	
Brasil	160.649	126.581	51	12	1.460	18.782	0	194.150	26	96	-229	
Bulgaria	18.450	30.034	53	6	-8.592	5.172	..	20.925	74	59	-43	
Burkina Faso	660	1.700	8	10	..	26	61	1.142	11 ^d	12	100	
Burundi	55	350	6	4	-135	0	51	1.411	105	38	192	
Cambodia	4.400	5.300	97	0	-506	483	37	3.527	48	13	10	
Camerún	3.750	3.760	3	3	..	309	93	3.171	4 ^d	6	6	
Canadá	418.493	389.670	56	15	12.815	69.068	166	1.041	
Chad	3.450	1.500	700	27	1.772	23 ^d	0	219	
Chile	68.296	46.108	11	7	7.200	7.952	5	47.977	42	90	30	
China	1.217.939 ^e	955.845	92 ^e	30	249.866	78.095	1	322.845	14	136	-1.900	
Colombia	29.360	32.897	37	4	-5.851	6.463	22	39.698	32	50	-120	
Congo, Rep. del	6.100	2.900	903	344	69	6.130	108 ^d	-10	-10	
Congo, Rep. Dem. del	2.600	2.950	180	34	11.201	119 ^d	5	-237	
Corea, Rep. de	371.554	356.648	89	32	5.954	3.645	110	-80	
Costa de Marfil	8.400	6.100	15	42	-146	315	13	13.840	72 ^d	21	-339	
Costa Rica	9.367	12.955	65	45	-1.499	1.469	5	6.832	35	48	84	
Croacia	12.360	25.830	66	10	-4.412	3.376	45	37.480	93	83	100	
Dinamarca	103.307	99.375	65	20	4.279	3.343	207	46	
Ecuador	13.751	13.565	10	8	1.503	271	14	16.536	52	19	-400	
Egipto, Rep. Árabe de	16.201	27.064	21	1	2.635	10.043	12	29.339	28	91	-525	
El Salvador	3.980	8.677	55	3	-855	204	23	9.136	55	46	-143	
Emiratos Árabes Unidos	154.000	121.100	59	577	
Eritrea	15	515	4	28	800	49 ^d	139	229	
España	241.962	373.585	76	6	-145.275	20.167	194	2.846	
Estados Unidos	1.163.183	2.016.978	79	30	-738.641	180.580	240	6.493	
Etiopía	1.290	5.320	-1.786	364	25	2.326	8 ^d	47	-140	
Federación Rusa	355.177	223.059	17	9	78.310	30.827	..	251.067	34	25	917	
Filipinas	50.276	57.160	87	68	5.897	2.345	7	60.324	57	41	-900	
Finlandia	89.656	81.145	81	22	11.402	5.311	85	33	
Francia	552.193	613.224	79	21	-30.567	81.045	123	722	
Georgia	1.240	5.217	48	16	-1.931	1.060	81	1.964	22	32	-248	
Ghana	4.320	7.980	31	0	-1.040	435	51	3.192	21 ^d	33	12	
Grecia	23.574	75.553	52	11	-29.565	5.401	95	154	
Guatemala	6.926	13.578	35	3	-1.592	354	37	5.496	18	42	-300	
Guinea	1.100	1.190	108	18	3.281	58 ^d	16	-425	
Haití	550	1.550	1	160	62	1.189	22 ^d	25	-140	
Honduras	2.160	6.760	21	1	-195	385	84	4.076	25 ^d	51	-150	
Hong Kong, China	349.663	370.733	91	11	27.405	42.891	126	300	
Hungría	94.160	94.792	84	24	-7.421	6.098	..	107.677	100	75	65	
India	145.228	216.682	70	5	-9.415	17.453	1	153.075	15	63	-1.350	
Indonesia	118.163	91.715	45	13	11.009	5.580	6	130.956	45	41	-1.000	
Irak	36.400	29.020	-375	
Irán, Rep. Islámica de	83.000	45.000	10	6	..	901	2	20.113	10	48	-1.250	
Irlanda	121.068	81.678	85	34	-12.695	-882	199	188	
Israel	54.065	58.950	82	14	4.994	14.302	76	115	
Italia	491.532	504.591	85	7	-51.032	38.884	129	1.125	
Japón	712.839	620.967	91	22	210.490	-6.784	294	270	
Jordania	5.760	13.310	71	1	-1.909	3.219	105	8.000	58	124	130	
Kazajstán	46.540	32.940	13	21	-7.184	6.143	11	74.148	132	41	-200	
Kenia	4.140	9.210	26	3	-526	51	26	6.534	26	34	25	
Kirguistán	1.105	2.475	46	3	-234	182	60	2.382	52 ^d	15	-75	
Laos	980	1.400	187	63	2.985	87	8	-115	
Líbano	3.574	12.251	70	2	-2.046	2.794	174	23.963	116	190	..	
Liberia	157	490	-138	-82	75	2.674	1.128 ^d	92	-119	
Libia	45.000	8.600	22.170	..	6	-70	10	
Lituania	17.173	24.116	58	8	-3.218	1.812	..	18.955	79	61	-30	
Madagascar	1.190	2.590	41	1	-554	230	39	1.453	13 ^d	9	-5	

Cuadro 4 Comercio, ayuda y financiación (continuación)

	Comercio de bienes		Exportaciones de bienes manufacturados	Exportaciones de bienes de alta tecnología	Balanza de cuenta corriente	Inversión extranjera directa	Ayuda oficial para el desarrollo o ayuda oficial ^a	Deuda externa		Crédito interno otorgado por el sector bancario % de PIB		Migración neta miles
	Exportaciones	Importaciones	% de exportaciones totales de bienes	% de exportaciones de bienes manufacturados	US\$ millones	US\$ millones	US\$ per cápita	Total US\$ millones	Valor actual % de INB	2007	2000-05 ^b	
	US\$ millones	US\$ millones	2006	2006	2007	2006	2006	2006	2006	2007	2000-05 ^b	
	2007	2007	2006	2006	2007	2006	2006	2006	2006	2007	2000-05 ^b	
Malasia	176.211	146.982	74	54	28.931	6.064	9	52.526	39	117	150	
Malawi	670	1.380	13	11	..	30	49	850	6 ^d	16	-30	
Malí	1.620	2.000	10	4	-231	185	69	1.436	15 ^d	15	-134	
Marruecos	14.646	31.468	68	10	1.851	2.699	34	18.493	30	92	-550	
Mauritania	1.360	1.510	0	-3	62	1.630	93 ^d	..	30	
México	272.044	296.578	76	19	-1.993	19.222	2	160.700	21	43	-3.983	
Moldavia	1.370	3.720	31	5	-695	242	60	2.416	65	40	-250	
Mozambique	2.650	3.210	5	2	-634	154	77	3.265	12 ^d	10	-20	
Myanmar	5.350	3.250	802	279	3	6.828	47	28	-99	
Nepal	888	2.904	6	-7	19	3.409	27 ^d	49	-100	
Nicaragua	1.210	3.510	9	7	-855	282	132	4.391	30 ^d	74	-210	
Niger	650	970	15	11	-312	20	29	805	8 ^d	7	-29	
Nigeria	66.500	27.500	24.202	5.445	79	7.693	9	4	-170	
Noruega	139.424	80.347	16	19	64.070	4.653	84	
Nueva Zelanda	26.950	30.890	27	11	-10.233	7.941	152	102	
Países Bajos	550.636	490.582	66	28	50.706	7.197	208	110	
Pakistán	17.457	32.598	81	1	-8.253	4.273	14	35.909	26	46	-1.239	
Panamá	1.200	7.010	10	0	-1.577	2.574	9	9.989	77	88	8	
Papúa Nueva Guinea	4.610	2.950	640	32	45	1.675	35	23	..	
Paraguay	3.374	7.280	16	8	-217	189	9	3.426	43	20	-45	
Perú	27.956	20.185	14	2	2.589	3.467	17	28.174	42	16	-510	
Polonia	137.609	160.804	79	4	-15.794	19.198	..	125.831	41	47	-200	
Portugal	50.994	77.050	74	9	-18.281	7.366	174	276	
Reino Unido	435.615	617.178	77	34	-115.243	139.745	194	948	
República Checa	122.414	117.980	89	14	-4.586	6.021	55	67	
República de África Central	195	230	36	0	..	24	31	1.020	53 ^d	18	-45	
República Dominicana	6.700	13.100	-2.231	1.183	6	8.905	35	54	-148	
República Eslovaca	58.082	60.103	85	6	..	4.165	..	27.085	58	52	3	
Ruanda	165	600	-147	11	62	419	8 ^d	9	43	
Rumania	40.257	69.712	79	4	-23.136	11.394	..	55.114	58	36	-270	
Senegal	1.650	4.250	44	6	..	58	68	1.984	14 ^d	25	-100	
Serbia	8.780	18.295	..	4	214	13.831	52	30	-339	
Sierra Leona	260	420	-101	59	63	1.428	10 ^d	10	472	
Singapur	299.271 ^e	263.150	80 ^e	58	36.326	24.191	81	200	
Siria, Rep. Árabe de	11.330	14.820	32	1	920	600	1	6.502	23	33	200	
Somalia	96	46	2.836	100	
Sri Lanka	7.750	10.840	70	2	-1.334	480	40	11.446	40	47	-442	
Sudáfrica	69.788	90.990	53 ^f	6	-20.631	-120	15	35.549	15	89	75	
Sudán	8.160	8.450	0	1	-4.722	3.534	55	19.158	77 ^d	0	-532	
Suecia	168.223	150.039	78	16	28.413	27.299	135	152	
Suiza	171.621	160.798	91	22	72.354	27.185	194	100	
Tailandia	152.469	141.347	76	27	14.921	9.010	-3	55.233	30	96	231	
Tanzania	2.005	5.337	18	0	-1.442	474	46	4.240	16 ^{d,g}	13	-345	
Tayikistán	1.468	2.455	-21	339	36	1.154	36	15	-345	
Togo	690	1.450	58	0	-461	57	12	1.806	68 ^d	22	-4	
Túnez	15.029	18.980	75	4	-634	3.270	43	18.480	66	72	-29	
Turkmenistán	8.920	4.460	731	5	881	11	..	-10	
Turquía	107.154	169.987	42	..	-32.774	20.070	8	207.854	61	49	-30	
Ucrania	49.100	60.440	73	3	-5.927	5.604	10	49.887	58	62	-173	
Uganda	1.530	3.350	21	34	-745	392	52	1.264	6 ^d	9	-5	
Uruguay	4.480	5.480	32	3	-186	1.346	6	9.804	66	25	-104	
Uzbekistán	8.040	4.470	164	6	3.892	26	..	-300	
Venezuela, RB de	69.165	48.591	5	2	20.001	-543	2	44.635	34	23	40	
Vietnam	48.387	60.830	50	5	-6.992	2.315	22	20.202	33	96	-200	
Yemen, Rep. de	7.160	5.890	1	5	206	1.121	13	5.563	25	10	-100	
Zambia	4.876	4.014	6	2	-505	575	122	2.325	9 ^d	17	-82	
Zimbabue	2.050	2.420	38	2	..	40	21	4.677	110	93	-75	
Mundo	13.899.267^t	14.107.100^t	74^w	20^w	1.352.442^s	16^w	..^s	167^w	..^h	
De bajos ingresos	230.215	251.819	20.380	35	201.382	30	-2.858	
De medianos ingresos	3.919.104	3.641.914	60	20	334.242	9	2.642.418	77	-15.770	
De ingresos medianos bajos	2.179.289	1.947.080	69	25	162.047	9	1.080.416	102	-11.295	
De ingresos medianos altos	1.738.728	1.690.142	52	16	172.195	7	1.562.002	55	-4.475	
De ingresos bajos y medianos	4.149.329	3.893.700	60	20	354.621	19	2.843.800	75	-18.629	
Asia oriental y Pacífico	1.783.695	1.475.731	80	33	104.972	4	659.985	119	-3.847	
Europa y Asia central	874.122	935.854	39	8	114.318	14	912.265	38	-1.798	
América Latina y el Caribe	750.092	732.907	53	12	70.457	12	734.499	63	-6.811	
Medio Oriente y África septentrional	297.678	234.252	19	5	26.551	54	136.499	49	-2.618	
Asia meridional	184.991	286.021	72	4	22.916	6	227.303	60	-2.484	
África subsahariana	261.373	237.971	15.408	52	173.248	48	-1.070	
De altos ingresos	9.752.088	10.219.990	77	21	997.821	0,1	..	196	18.522	

a. En 2005 se eliminó la distinción entre ayuda oficial, para los países de la lista de la Parte II del OECD Development Assistance Committee (DAC) y la ayuda oficial para el desarrollo. Los agregados regionales incluyen datos de economías no incluidas en el cuadro. Los totales para el mundo y grupos de ingresos incluyen ayuda no asignada por país o región. b. Total para el período de 5 años. c. Incluye Luxemburgo. d. Los datos provienen de un análisis de sostenibilidad de la deuda realizado como parte de la iniciativa de Países Pobres Muy Endeudados (PPME). e. Incluidas reexportaciones. f. Los datos sobre totales de exportaciones e importaciones se refieren sólo a Sudáfrica. Los de participaciones de exportaciones de bienes básicos se refieren a la Unión Aduanera Sudáfrica (Botsuana, Lesoto, Namibia y Sudáfrica). g. El INB se refiere sólo a Tanzania continental. h. La suma de los totales mundiales calculados por la ONU es cero, pero como los totales que aquí aparecen se refieren a definiciones del Banco Mundial, la suma de los totales regionales y grupos de ingreso no lo es.

Cuadro 5 Indicadores básicos de otras economías

	Población			Composición de edad de la población % de 0 a 14 años de edad	Ingreso nacional bruto (INB) ^a		Ingreso nacional bruto a PPP (INB) ^b		Producto interno bruto crecimiento per cápita %	Expectativa de vida al nacer		Emisión de dióxido de carbono Toneladas métricas per cápita					
	Miles	Promedio anual de crecimiento porcentual	Densidad en personas por km. cuadrado		Millones de US\$	US\$ per cápita	Millones de US\$	US\$ per cápita		Hombres años	Mujeres años		Índice de alfabetismo de adultos % de 15 años o más				
														2007	2007	2006	2006
														2007	2007	2006	2006
Andorra	67	0,5 ^c	143					
Antigua y Barbuda	85	1,4	193	..	977	11.520	1.494	17.620 ^f	2,9	5,1				
Antillas Neerlandesas	191	0,8	239	21	71	79	96	22,2				
Aruba	101	0,5 ^c	561	22	97	21,8				
Bahamas	331	1,3	33	27	70	76	..	6,3				
Bahrain	753	2,1	1.060	25	14.022	19.350	24.869	34.310	5,6	74	77	87	23,8				
Barbados	294	0,4	684	18	4.711 ^f	16.140 ^f	..	74	80	..	4,4				
Belice	304	2,8	13	37	1.157	3.800	1.886 ^f	6.200 ^f	0,1	70	74	..	2,8				
Bermuda	64	0,4	1.280	76	81	..	8,7				
Borneo, Darussalam	389	2,2	74	29	10.287	26.930	19.059	49.900	2,9	75	80	93	24,1				
Botsuana	1.881	1,2	3	35	10.991	5.840	23.369	12.420	2,5	50	50	81	2,4				
Bután	657	2,3	14	31	1.166	1.770	3.276	4.980	17,5	64	67	60	0,7				
Cabo Verde	530	2,3	132	38	1.287	2.430	1.558	2.940	4,6	68	74	81	0,6				
Chipre	787	1,8	85	19	19.617	24.940	20.741	26.370	2,5	77	82	97	9,1				
Comoros	626	2,1	336	429	425	680	721	1.150	-2,9	629	649	..	0,2				
Corea, Rep. Dem. Pop. de	23.783	0,5	198	23	65	69	..	3,4				
Cuba	11.257	0,1	103	18	76	80	100	2,3				
Djibuti	833	1,9	36	37	908	1.090	1.886	2.260	2,2	53	56	..	0,5				
Dominica	73	0,3	97	..	310	4.250	540 ^f	7.410 ^f	0,4	1,5				
Eslovenia	2.018	0,2	100	14	42.306	20.960	53.756	26.640	5,5	74	81	100	8,1				
Estonia	1.342	-0,3	32	15	17.706	13.200	26.399	19.680	7,3	67	78	100	14				
Fiji	838	0,6	46	32	3.189	3.800	3.666	4.370	-5,0	66	71	..	1,3				
Gabón	1.330	1,7	5	35	8.876	6.670	17.395	13.080	4	56	57	84	1,1				
Gambia	1.707	3	171	41	544	320	1.951	1.140	4,3	58	60	..	0,2				
Granada	108	0,9	318	33	505	4.670	747 ^f	6.910 ^f	3	2				
Groenlandia	57	0,1	0 ^h	10				
Guam	173	1,6	321	29	73	78	..	25				
Guinea Ecuatorial	508	2,3	18	42	6.527	12.860	10.773	21.230	9,9	50	52	87	11,5				
Guinea-Bissau	1.695	3	60	48	331	200	790	470	-0,3	45	48	..	0,2				
Guyana	739	0,1	4	31	959	1.300	2.129 ^f	2.880 ^f	5,5	63	69	..	2				
Isla de Man	77	0,9	136	..	3.088	40.600	2.568 ^f	33.750 ^f	4,9				
Islandia	311	1,4	3	22	16.826	54.100	10.592	34.060	1,4	79	83	..	7,6				
Islas Anglonormandas	149	0,2	785	16	76	81				
Islas Caimán	47	2,1 ^c	180	7,1				
Islas Faeroe	48	0,2 ^c	35	77	81	..	13,7				
Islas Marianas del Norte	84	2,4 ^c	182				
Islas Marshall	67	3,3	369	..	204	3.070	1,8				
Islas Salomón	495	2,5	18	40	363	730	831 ^f	1.680 ^f	3,2	63	64	..	0,4				
Islas Vírgenes	108	0,0 ^k	310	23	77	80	..	124,3				
Jamaica	2.677	0,5	247	31	9.923	3.710	16.612	6.210	1,7	70	73	..	4				
Kiribati	102	1,7	126	..	120	1.170	228 ^f	2.240 ^f	0,8	0,3				
Kuwait	2.663	2,8	149	23	80.221	31.640	126.703	49.970	6,7	76	80	93	40,4				
Lesotho	2.006	0,9	66	40	2.007	1.000	3.783	1.890	4,3	43	43	82	..				
Letonia	2.276	-0,6	37	14	22.595	9.930	38.452	16.890	10,9	65	77	100	3,1				
Lichtenstein	35	0,8 ^c	220				
Luxemburgo	480	1,3	185	18	36.420	75.880	30.909	64.400	1,9	76	82	..	24,9				
Macao, China	480	1,2	17.026	14	26,6	78	83	91	4,7				
Macedonia, FYR	2.037	0,2	80	19	7.052	3.460	17.344	8.510	5,1	72	76	96	5,1				
Maldivas	305	1,6	1.018	32	977	3.200	1.540	5.040	3,8	67	69	96	2,5				
Malta	409	0,7	1.279	17	6.216	15.310	8.523	20.990	2,7	77	81	..	6,1				
Mauricio	1.263	0,9	622	24	6.878	5.450	14.381	11.390	3,9	70	77	84	2,6				
Mayotte	194	3,8 ^c	518				
Micronesia, Fed. Est.	111	0,5	159	38	274	2.470	363 ^f	3.270 ^f	1,5	68	69				
Mónaco	33	0,3 ^c	16.769				
Mongolia	2.612	1,2	2	27	3.362	1.290	8.246	3.160	8,7	66	69	98	3,4				
Montenegro	600	-1,6	43	19	3.109	5.180	6.175	10.290	7,6	72	77				
Namibia	2.074	1,4	3	37	6.970	3.360	10.608	5.120	4,6	52	53	85	1,2				
Nueva Caledonia	242	1,8	13	26	73	78	..	11,2				
Omán	2.600	1,1	8	32	27.887	11.120	49.487	19.740	4,6	74	77	81	12,5				
Palau	20	0,8 ^c	44	..	167	8.210	2	11,9				
Polinesia Francesa	263	1,5	72	27	71	77	..	2,7				
Puerto Rico	3.943	0,5	445	21	74	83	90	0,5				
Qatar	836	4,3	76	21	1,8	75	76	89	69,2				
Samoa	187	0,7	66	40	454	2.430	735 ^f	3.930 ^f	2,2	68	75	99	0,8				
Samoa Estadounidense	60	1,4 ^c	301	5,1				
San Marino	29	1,1 ⁱ	482	..	1.291	45.130	1.046 ^f	37.080 ^f	3,5	79	85				
San Vicente y Granadinas	120	0,5	309	28	507	4.210	863 ^f	7.170 ^f	6,2	69	74	..	1,7				
Santa Lucía	168	1,1	275	27	929	5.530	1.584 ^f	9.430 ^f	2	73	76	..	2,3				
Santo Tomás y Príncipe	158	1,7	165	41	138	870	258	1.630	4,1	63	67	85	0,6				
Seychelles	85	0,7	185	..	762	8.960	1.313 ^f	15.450 ^f	5,8	69	76	92	6,6				
St. Kitts y Nevis	49	1,4	188	..	470	9.630	650 ^f	13.320 ^f	2,5	2,7				
Suriname	458	0,7	3	29	2.166	4.730	3.499 ^f	7.640 ^f	4,7	67	73	90	5,1				
Swazilandia	1.145	1,3	67	39	2.951	2.580	5.649	4.930	1,7	42	40	80	0,9				
Timor-Leste	1.066	4,4	72	45	1.604	1.510	3.281 ^f	3.080 ^f	4,1	56	58	..	0,2				
Tonga	101	0,4	140	37	233	2.320	367 ^f	3.650 ^f	-4,3	72	74	..	1,2				
Trinidad	1.333	0,4	260	21	18.795	14.100	29.981	22.490	5,6	68	72	98	24,7				
Vanuatu	226	2,5	19	39	417	1.840	771 ^f	3.410 ^f	2,6	68	72	..	0,4				

a. Calculado según el método del Atlas del Banco Mundial. b. PPP es la paridad de poder de compra; ver Definiciones. c. Datos para 2003-2007. d. Estimado como ingreso medio alto (US\$3,706 a US\$11,455) e. Estimado como ingreso alto (US\$11,456 o más). f. Estimado con base en regresión; otros se han extrapolado a partir de los últimos estimados de referencia del International Comparison Program (Programa de Comparación Internacional). g. Incluye la isla de Mayotte. h. menos de 0,5. i. Estimado como ingreso (US\$935 o menos). j. Datos para 2004-2007. k. Más de -0,5.

Notas técnicas

En estas notas técnicas se analizan las fuentes de datos y los métodos utilizados para compilar los indicadores incluidos en la presente edición de los Indicadores Seleccionados del Desarrollo Mundial. En las notas se sigue el orden en el que aparecen los indicadores en los cuadros.

Fuentes

Los datos publicados en los Indicadores Seleccionados del Desarrollo Mundial se han tomado de los *World Development Indicators 2008*. Sin embargo, en los casos en que ha sido posible, se han incorporado revisiones informadas desde la fecha de cierre de esa edición. Adicionalmente, se incluyeron en los cuadros 1 y 5 estimados recientemente publicados de población e ingreso nacional bruto (INB) per cápita para 2007.

El Banco Mundial hace uso de una variedad de fuentes para las estadísticas publicadas en los *Indicadores del Desarrollo Mundial*. Los datos de deuda externa de los países en desarrollo los informan directamente al Banco Mundial los países en desarrollo miembros a través del Debtor Reporting System (Sistema de Notificación de la Deuda). Otros datos se obtienen principalmente de las Naciones Unidas y sus Organismos especializados, el FMI e informes de los países al Banco Mundial. También se utilizan los estimados del personal del Banco para mejorar su actualidad o consistencia. Los estimados de las cuentas nacionales de la mayoría de los países se obtienen de los gobiernos de los países miembros a través de las misiones económicas del Banco Mundial. El personal los ajusta en algunos casos para asegurar la conformidad con definiciones y conceptos internacionales y la mayor parte de los datos sociales de fuentes nacionales se extraen de archivos administrativos ordinarios, encuestas especiales o censos periódicos.

Remitimos al lector a los *World Development Indicators 2008* en cuanto a notas más detalladas sobre los datos.

Coherencia y confiabilidad de los datos

Se ha hecho un esfuerzo considerable para lograr la estandarización de los datos, pero no es posible asegurar una completa posibilidad de comparación y debe tenerse cautela en la interpretación de los indicadores. Hay muchos factores que afectan la disponibilidad de los datos, su posibilidad de comparación y su confiabilidad: los sistemas estadísticos de muchas economías en desarrollo carecen de suficiente solidez; los métodos, la cobertura, las prácticas y las definiciones estadísticas presentan amplias

variaciones; las comparaciones entre países e intertemporales implican complejos problemas técnicos y conceptuales que no pueden resolverse en forma inequívoca. Cabe que la cobertura de los datos sea incompleta debido a circunstancias especiales o para economías que experimenten problemas (como los derivados de conflictos) que afecten su recolección y declaración. Dadas estas razones, aunque se obtengan los datos de fuentes consideradas como muy autorizadas, deben interpretarse nada más como indicadores de tendencias y de aclaración de las diferencias principales entre las economías y no como medidas cuantitativas precisas de esas diferencias. Las discrepancias en datos presentados en distintas ediciones reflejan actualizaciones por países y revisiones de series históricas y cambios de metodología. De modo que se aconseja a los lectores no comparar series de datos entre ediciones o entre distintas publicaciones del Banco Mundial. En el CD-ROM de *World Development Indicators 2008* y en *WDI Online* se encuentran disponibles series de tiempo consistentes.

Relaciones e índices de crecimiento

Para mayor facilidad en la referencia usualmente se presentan en los cuadros relaciones e índices de crecimiento en lugar de los simples valores en bruto. Estos últimos están disponibles en su forma original en el CD-ROM de *World Development Indicators 2008*. A menos que se indique de otro modo, los índices de crecimiento se computan utilizando el método de regresión de cuadrados mínimos (ver la sección *Métodos estadísticos* más adelante). Visto que con este método se tiene en cuenta el total de las observaciones disponibles en un período, los índices de crecimiento resultante reflejan tendencias sin influencia indebida provocada por valores excepcionales. Para excluir los efectos inflacionarios, se han utilizado indicadores económicos a precios constantes en el cálculo de dichos índices. Los datos en cursiva se refieren a un año o período distinto al especificado en el encabezamiento de la columna, hasta dos años antes o después en el caso de los indicadores económicos y hasta tres en el de los sociales, ya que se suelen recopilar estos últimos con menor regularidad y sus cambios son menos drásticos en períodos cortos.

Series a precios constantes

El crecimiento de la economía se mide por el aumento en el valor agregado producido por los individuos y empresas que operan en ella. Así, para medir el crecimiento real es necesario

que los estimados del PIB y sus componentes se valoricen a precios constantes. El Banco Mundial recopila series de cuentas nacionales en monedas nacionales y registradas en el año base original en el país. Para obtener series comparables de datos a precios constantes, adapta el PIB y el valor agregado por origen industrial a un año común de referencia, que es el 2000 en la actual versión de los *World Development Indicators*. Este proceso ocasiona una discrepancia entre el PIB adaptado y la suma de los componentes adaptados, pero como asignar la discrepancia provocaría distorsiones en el índice de crecimiento, se deja ésta sin asignar.

Medidas de resumen

Las medidas de resumen para regiones y grupos de ingresos, que se presentan al final de la mayoría de los cuadros, se calculan como sumas simples cuando se expresan en niveles. Los índices y razones de crecimiento agregados se calculan normalmente como promedios ponderados. Las medidas de resumen para indicadores sociales se ponderan según la población o subgrupos de ella, excepto en el caso de mortalidad infantil, que se pondera según el número de nacimientos. Para mayor información véanse las notas sobre los indicadores específicos.

Para las medidas de resumen que abarcan varios años, se han basado los cálculos en un grupo uniforme de economías de modo que no cambie con el tiempo la composición del agregado. Sólo se compilan las medidas de grupo si los datos disponibles para un año dado representan al menos los dos tercios del grupo completo, según se ha definido para el año de referencia 2000. En tanto se satisfaga este criterio se supone que las economías para las que faltan datos se comportan en igual forma que las que proporcionan estimados. Los lectores deben tener en cuenta que las medidas de resumen son estimados de agregados representativos de cada ítem y que no es posible deducir algo significativo sobre el comportamiento a nivel de país partiendo de los indicadores de grupo. El proceso de estimación puede ocasionar discrepancias también entre totales de subgrupos y generales.

Cuadro 1. Indicadores básicos de desarrollo

El rubro **población** se basa en la definición de facto, que incluye a todos los residentes, con independencia de su condición legal o ciudadanía, con excepción de los refugiados no establecidos permanentemente en el país de

asilo, que generalmente se consideran parte de la población de su país de origen.

Índice de crecimiento promedio anual de la población es la tasa de cambio exponencial para el período (*ver* la sección *Métodos estadísticos* adelante).

Densidad de población es la población que había a mitad de año dividida entre la superficie terrestre. Esta última es el área total de un país excluyendo áreas situadas bajo cuerpos de agua interiores y vías costeras. La densidad se calcula utilizando los últimos datos disponibles sobre superficie terrestre.

Composición de la edad de la población de 0 a 14 años se refiere al porcentaje de la población total que tiene de 0 a 14 años.

Ingreso Nacional Bruto (INB) es la medida más amplia del ingreso nacional y mide el valor agregado total de origen interno y extranjero que se atribuye a los residentes. El INB comprende el producto interno bruto (PIB) más la recepción neta de ingreso primario de fuentes extranjeras y los datos se convierten de moneda nacional a dólares corrientes de EUA utilizando el método del Atlas del Banco Mundial, lo que implica usar un promedio de tres años de las tasas de cambio para suavizar los efectos de fluctuaciones transitorias de la tasa de cambios. (*Ver* más adelante la sección sobre métodos estadísticos en la que se detalla el método del Atlas).

INB per cápita es el INB dividido entre la población existente a mitad de año y se convierte a dólares corrientes de EUA con el método del Atlas. El Banco Mundial utiliza este indicador en la clasificación de las economías para propósitos analíticos y para establecer la posibilidad de obtención de préstamos de los países.

Se incluye el **Ingreso Nacional Bruto PPP**, que es el INB convertido a dólares internacionales utilizando factores de conversión de paridad de poder de compra (PPP) pues las tasas de cambio nominales no siempre reflejan las diferencias internacionales en los precios relativos. A la tasa de PPP, un dólar internacional tiene el mismo poder de compra sobre el INB interno que tiene el dólar de EUA sobre el INB de este país. Las tasas de PPP permiten una comparación estándar de los niveles de precios reales entre los países, de la misma manera que los índices de precios convencionales permiten comparaciones de valores reales en el tiempo. Los factores de conversión de PPP aquí utilizados se derivan de encuestas sobre precios que cubren 146 países realizadas por el International Comparison Program (Programa de Comparaciones Internacionales). Los datos de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

(OCDE) provienen de la ronda más reciente de las encuestas, finalizada en 1999 y los de los demás países encuestados provienen de las encuestas de 1996 o de las de 1993 o anteriores (extrapoladas al punto de referencia de 1996). Los estimados para los países no incluidos en las encuestas se derivan de modelos estadísticos utilizando datos disponibles.

INB PPP per cápita es el INB PPP dividido entre la población en mitad de año.

El **crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita** se basa en el PIB medido a precios constantes y se considera una medida amplia del crecimiento de una economía. El PIB en precios constantes se puede estimar midiendo la cantidad total de bienes y servicios producidos en un período, valorizándolos a un conjunto acordado de precios de un año base y restando el costo de los insumos intermedios también en precios constantes. Véanse en la sección sobre métodos estadísticos detalles del índice de crecimiento según cuadrados mínimos.

La **expectativa de vida al nacer** es el número de años que un recién nacido viviría si se mantuvieran iguales durante toda su vida los patrones de mortalidad predominantes en el momento de su nacimiento. Se presentan los datos para hombres y mujeres por separado.

El **índice de alfabetización de adultos** es el porcentaje de personas de 15 años de edad o más capaces de leer, escribir y comprender una frase corta y simple sobre un tema cotidiano. En la práctica la alfabetización es difícil de medir y su estimación basada en la definición expuesta requiere medidas de censos o encuestas en condiciones controladas. En muchos países se estima el número de personas alfabetizadas a partir de datos informados por los mismos individuos y en algunos se usan datos de logros educativos como variable de reemplazo pero aplicando distintas duraciones de asistencia escolar o nivel de culminación. Deben utilizarse con precaución estos datos al diferir la definición y metodologías de recopilación de datos.

Con el rubro **emisiones de dióxido de carbono (CO₂)** se miden las emisiones resultantes de la combustión de combustibles fósiles y de la fabricación de cemento, las cuales incluyen el dióxido de carbono producido durante el consumo de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y por las llamaradas de los gases. El dióxido de carbono per cápita es el CO₂ dividido entre la población en mitad de año.

El Carbon Dioxide Information Analysis Center (CDIAC) (Centro de Análisis de Información de Dióxido de Carbono), auspiciado por el Departamento de Energía de los Estados Unidos, calcula las emisiones antropogénicas

anuales de CO₂, derivando los cálculos de datos de consumo de combustibles fósiles con base en el World Energy Data Set (Grupo de Datos de Energía Mundial) que mantiene el UNSD y de datos sobre la fabricación mundial de cemento, con base en el Cement Manufacturing Data Set (Grupo de Datos sobre Fabricación de Cemento) que mantiene la Oficina de Minas de EUA. Cada año, el CDIAC recalcula la serie de tiempo completa desde 1950 hasta el presente, incorporando sus hallazgos más recientes y las últimas correcciones a su base de datos. En los estimados se excluyen los combustibles suministrados a barcos y aviones de transporte internacional por la dificultad de distribuirlos entre los países beneficiarios de ese transporte.

Cuadro 2. Objetivos de Desarrollo del Milenio: erradicar la pobreza y mejorar la vida de las personas

Proporción del quintil más pobre en el consumo o ingreso nacional es la proporción del 20% más pobre de la población en el consumo, o en algunos casos, el ingreso. Se trata de una medida de distribución y los países con distribución más desigual de consumo (o ingreso) tienen una mayor tasa de pobreza para un ingreso promedio dado. Los datos provienen de encuestas de hogares representativas nacionalmente y, dado que éstas difieren tanto en el método como en el tipo de datos recopilados, los datos de distribución no son estrictamente comparables entre los países. El personal del Banco Mundial ha realizado un gran esfuerzo para garantizar que los datos sean tan comparables como sea posible. Se ha utilizado el consumo en lugar del ingreso cuando quiera que ello ha sido posible.

Predominio de desnutrición infantil es el porcentaje de niños menores de cinco años cuyo peso para su edad es inferior a menos dos desviaciones estándar de la mediana de la población de referencia internacional de 0 a 59 meses de edad. El cuadro presenta los datos para los nuevos estándares de crecimiento infantil emitidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 2006. Los estimados de desnutrición provienen de los datos de las encuestas nacionales. La proporción de niños de bajo peso es el indicador más común de la desnutrición y el estar en bajo peso, aunque sea en forma ligera, aumenta el riesgo de muerte y obstaculiza el desarrollo cognitivo de los niños. Además propaga el problema de una generación a otra, al tener las mujeres desnutridas mayor probabilidad de tener bebés con bajo peso al nacer.

Tasa de culminación de primaria es el porcentaje de estudiantes que terminan el último año de escuela primaria y se calcula tomando el número total de estudiantes de último grado de primaria, menos el número de repitentes en ese grado, dividido entre el número total de niños en edad de graduación oficial. La tasa de culminación de primaria refleja el ciclo primario según definición de la International Standard Classification of Education, Isced (Clasificación Internacional Estándar de la Educación), que va de tres a cuatro años de educación primaria (en muy pocos países) a cinco o seis años (en la mayoría) y hasta siete (en muy pocos también). Dado que los planes de estudio y los estándares de culminación presentan variaciones entre los países, una alta tasa de culminación de primaria no necesariamente significa altos niveles de aprendizaje estudiantil.

Relación de paridad de géneros en primaria y secundaria es la razón de la tasa bruta de inscripciones femeninas en primaria y secundaria a la misma tasa de inscripciones masculinas.

Eliminar las disparidades de género en la educación sería útil para mejorar la condición y capacidades de las mujeres. Este indicador es una medida imperfecta de la relativa accesibilidad de las niñas a la escolaridad y es el primer objetivo en el que se le vence el plazo pues la fecha objetivo señalada fue 2005. Las autoridades educativas nacionales informan los datos de inscripciones escolares al Instituto de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco). Con la educación primaria se proporciona a los niños destrezas de lectura, escritura y aritmética básicas junto con una elemental comprensión de asignaturas, como historia, geografía, ciencias naturales, arte y música, y con la secundaria se completa la provisión de educación básica iniciada en la primaria y se persigue establecer los fundamentos para el aprendizaje permanente y el desarrollo humano, ofreciendo instrucción más orientada hacia las asignaturas o destrezas con ayuda de maestros más especializados.

La **tasa de mortalidad de menores de cinco años** es la probabilidad de que muera un recién nacido antes de alcanzar los cinco años de edad si se mantienen las tasas actuales de mortalidad específicas por edades, expresándose la probabilidad como una tasa por 1.000. Las principales fuentes de fechas de mortalidad son los sistemas de registros vitales y los estimados directos o indirectos basados en encuestas muestrales o censos. Para producir estimados armonizados de tasas de mortalidad de menores de cinco años que utilicen toda la información

disponible en forma transparente, la Unicef y el Banco Mundial desarrollaron una metodología mediante la cual se ajusta una línea de regresión a la relación entre tasas de mortalidad y sus fechas de referencia utilizando cuadrados mínimos ponderados.

Nacimientos asistidos por personal calificado de salud es el porcentaje de partos asistidos por personal entrenado para aportar la supervisión, el cuidado y los consejos necesarios a las mujeres durante su embarazo, parto y período de posparto, atender nacimientos sin ayuda y cuidar a los recién nacidos. La proporción de nacimientos asistidos por personal calificado de salud es un indicador de la capacidad del sistema de salud para proveer cuidados adecuados a las mujeres embarazadas. Los datos provienen de Unicef y encuestas de hogares. Los buenos cuidados prenatales y posnatales mejoran la salud materna y reducen la mortalidad infantil, pero puede ser que los datos no reflejen dichas mejoras pues los sistemas de salud son con frecuencia deficientes, no se informan todas las muertes ocurridas y las tasas de mortalidad materna son difíciles de medir.

Tasa de prevalencia de anticonceptivos es el porcentaje de mujeres casadas o en unión de 15 y 49 años de edad que practica, o cuyo compañero sexual practica, cualquier forma de anticoncepción. La anticoncepción segura y efectiva es uno de los medios indispensables para obtener salud reproductiva y ayuda a la mujer a evitar embarazos no deseados a la vez que previene las enfermedades de transmisión sexual. La prevalencia de anticonceptivos refleja todos los métodos, tanto los tradicionales ineficaces como los muy efectivos métodos modernos. Las tasas de prevalencia de anticonceptivos se obtienen primordialmente de encuestas de hogares.

Predominio de VIH es el porcentaje de personas de 15 a 49 años de edad infectadas con el VIH. Las tasas de predominio de VIH en adultos reflejan la tasa de infección de la población de cada país, pero bajas tasas nacionales de predominio pueden ser engañosas pues con frecuencia disimulan diferencias serias que se concentran inicialmente en ciertas localidades o entre grupos específicos de población y amenazan con desbordarse al resto de la población. En muchas partes del mundo en desarrollo la mayoría de las infecciones nuevas se dan en los adultos jóvenes, siendo las mujeres jóvenes vulnerables en forma especial. Los estimados de predominio de VIH se basan en extrapolaciones de datos recopilados por medio de encuestas y de supervisión de grupos pequeños y no representativos.

Cuadro 3. Actividad económica

Producto interno bruto (PIB) es el valor bruto agregado a precios de compradores por todos los productores residentes de la economía más todos los impuestos y menos todos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Se calcula sin deducción de la depreciación de los activos fabricados o del agotamiento de los recursos naturales o su degradación. El valor agregado es el valor de la producción total neta de una industria después de agregar todos los productos y deducir los insumos intermedios. El origen industrial del valor agregado se determinó en la tercera revisión (revisión 3) de la ISIC (Clasificación Internacional Industrial Estándar). Por convención el Banco Mundial mide el PIB en dólares de EUA y aplica la tasa promedio de cambio oficial que informa el FMI para el año mostrado en el cuadro. Se aplica un factor de conversión alternativo si se considera que la tasa de cambio oficial se desvía por un margen excepcionalmente grande de la efectivamente aplicada a las transacciones en monedas extranjeras y productos comerciados.

El índice de crecimiento anual promedio del producto interno bruto se calcula a partir de datos del PIB a precios constantes en moneda local.

Productividad agrícola se refiere a la razón entre el valor agregado agrícola, medido en dólares constantes de 1995 de los EUA y el número de trabajadores agrícolas.

Valor agregado es la producción neta de una industria después de sumar todos los productos y deducir los insumos intermedios. El origen industrial del valor agregado se determinó en la tercera revisión de la ISIC (revisión 3).

Valor agregado de la agricultura corresponde a las divisiones 1 a 5 de la ISIC e incluye la silvicultura y la pesca.

El **valor agregado de la industria** comprende la minería, manufactura, construcción, electricidad, agua y gas (las divisiones 10 a 45 de la ISIC).

Valor agregado de los servicios corresponde a las divisiones 50 a 99 de la ISIC.

Gastos de hogares de consumo final es el valor de mercado de todos los bienes y servicios, inclusive bienes durables (como autos, lavadoras y computadores personales) que han comprado las familias. Excluye las compras de viviendas pero incluye los alquileres implícitos de las viviendas ocupadas por los propietarios e incluye también pagos y honorarios al gobierno para la obtención de permisos y licencias. Aquí, los gastos de consumo de los hogares incluyen los gastos de instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares aunque el país los informe

por separado. En la práctica los gastos de consumo de los hogares pueden incluir cualquier discrepancia estadística en la utilización de recursos relativa a su oferta.

Gastos oficiales de consumo final incluye todos los gastos corrientes del gobierno para compras de bienes y servicios (incluida la remuneración de los empleados) y también la mayor parte de los gastos de defensa y seguridad nacionales, pero excluye los gastos oficiales militares que hacen parte de la formación de capital del gobierno.

Formación bruta de capital consiste en gastos de adiciones a los activos fijos de la economía más las variaciones netas en el nivel de inventarios y valores. Los activos fijos incluyen mejoras de terrenos (como vallados, zanjas, drenajes, etc.), adquisición de planta, maquinaria y equipo, construcción de edificios, carreteras, ferrovías y otros activos semejantes, incluidos edificios comerciales e industriales, oficinas, escuelas, hospitales y viviendas privadas. Los inventarios son las existencias de bienes mantenidos por las empresas para cubrir las fluctuaciones temporales o inesperadas en la producción o ventas, junto con "obras en curso". De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales (SNA, por sus iniciales en inglés) de 1993, se consideran también como formación de capital las adquisiciones netas de valores.

La **balanza externa de bienes y servicios** son las exportaciones de bienes y servicios menos las importaciones de los mismos. Este comercio de bienes y servicios comprende todas las transacciones entre los residentes de un país y el resto del mundo que impliquen el cambio de la propiedad de las mercancías en general y de los bienes remitidos para procesamiento y reparación, oro no monetario y servicios.

El rubro **deflactor implícito del PIB** refleja los cambios de precios de todas las categorías de demanda final, como consumo oficial, formación de capital y comercio internacional, así como el principal componente, el consumo final privado. Se deriva como la razón entre el PIB corriente y el constante. Puede calcularse también en forma explícita este deflactor como un índice de precios de Paasche en el que las ponderaciones son las cantidades de producto del período actual.

En la mayoría de los países en desarrollo los indicadores de cuentas nacionales son recopilados por personal de misiones visitantes y residentes del Banco Mundial en los organismos nacionales de estadística y los bancos centrales. Los datos de las economías de altos ingresos provienen de la OCDE.

Cuadro 4. Comercio, ayuda y financiación

Las **exportaciones de bienes** representan el valor f.o.b. (libre a bordo) de los bienes vendidos al resto del mundo, en dólares de EUA.

Las **importaciones de bienes** representan el valor c.i.f. (costo, seguro y fletes) de los bienes comprados al resto del mundo, en dólares de EUA. Los datos sobre comercio de bienes provienen del informe anual de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Exportaciones de bienes manufacturados comprende los bienes de las secciones 5 (químicos), 6 (manufacturas básicas), 7 (maquinaria y equipo de transporte) y 8 (bienes manufacturados misceláneos), excluida la división 68, de la Standard Industrial Trade Classification, SITC (Clasificación Estándar de Comercio Industrial).

Exportaciones de alta tecnología son los productos con alto contenido de I&D (investigación y desarrollo) e incluyen los de la industria aeroespacial, computadores, farmacéuticos, instrumentos científicos y maquinaria eléctrica.

La **balanza de cuenta corriente** es la suma de las exportaciones netas de bienes y servicios, ingresos netos y transferencias corrientes netas. Los datos provienen del *Balance of Payments Statistics Yearbook* del FMI.

Inversión extranjera directa son los flujos netos de inversiones para adquisición de intereses administrativos duraderos (10% o más de las acciones con poder de voto) en empresas que operan en economías distintas a la del inversionista. Es la suma del capital en acciones, reinversión de utilidades y otros capitales a largo y corto plazo como aparecen en la balanza de pagos. Los datos sobre IED se basan en los datos de las balanzas de pagos que informa el FMI complementados con estimados del personal del Banco Mundial utilizando datos de la United Nations Conference on Trade and Development y fuentes oficiales nacionales.

La **ayuda oficial para el desarrollo o ayuda oficial** de los países integrantes de altos ingresos de la OCDE constituyen la principal fuente de financiación externa oficial para los países en desarrollo, pero la ayuda oficial para el desarrollo (ODA, por sus iniciales en inglés) la ofrecen también algunos países donantes importantes no miembros del Comité de Ayuda para el Desarrollo (DAC) de la OCDE. El DAC trabaja con base en tres criterios para la ODA: que la efectúe el sector oficial, que su objetivo principal sea la promoción del desarrollo económico o el bienestar y que se otorgue en términos de concesión, con una parte de subvención de por

lo menos el 25% sobre los préstamos (con una tasa de descuento del 10%). La ayuda oficial para el desarrollo comprende subvenciones y préstamos, netos de reembolsos, que cumplen con la definición del DAC de ODA y se otorga a países y territorios incluidos en la lista de receptores de ayuda del DAC. La nueva lista de receptores del DAC se organiza con base en criterios más objetivos basados en necesidades que las anteriores, e incluye todos los países de bajos y medianos ingresos, con excepción de los miembros del G8 o la UE (aun los que cuentan con una fecha firme para su admisión a la UE).

Deuda externa total es la deuda contraída con no residentes reembolsable en divisas, bienes o servicios. Es la suma de las deudas públicas –garantizada oficialmente–, privada a largo plazo no garantizada, uso de créditos del FMI y deuda a corto plazo. La deuda a corto plazo incluye toda la deuda con vencimiento original de un año o menos y los intereses moratorios sobre la deuda a largo plazo.

Valor presente de la deuda es la suma de la deuda externa a corto plazo más la suma descontada de los pagos totales por servicio de deuda correspondientes a la deuda externa pública garantizada oficialmente y a la privada a largo plazo no garantizada en el plazo de los préstamos vigentes. Las principales fuentes de información sobre deuda externa son los informes al Banco Mundial a través de su Sistema de Información de Deudores que remiten los países miembros que han recibido préstamos del BIRF o de la IDA, con información adicional de los archivos del Banco Mundial y del FMI, el African Development Bank y African Development Fund, el Asian Development Bank y Asian Development Fund y el Banco Interamericano de Desarrollo. En *Global Development Finance* del Banco Mundial se publican anualmente cuadros de resumen de deuda externa de países en desarrollo.

La **migración neta** es la cantidad anual total neta promedio de migración en el período, es decir, la cantidad anual de inmigrantes menos la cantidad anual de emigrantes, incluidos ciudadanos y no ciudadanos. Los datos que aparecen en el cuadro son estimados de cinco años y provienen de *World Population Prospects: The 2006 Revision (Perspectivas de Población Mundial, Revisión de 2006)* de la División de Población de las Naciones Unidas.

El **crédito interno otorgado por el sector bancario** incluye el valor bruto de todos los créditos a varios sectores, exceptuando los créditos al gobierno central que son netos. El sector bancario incluye a las autoridades monetarias, bancos de depósitos y otras instituciones

bancarias para las que existen datos disponibles (incluidas las que no aceptan depósitos transferibles pero incurren en pasivos como depósitos a término y de ahorros). Ejemplos de otras instituciones bancarias son las instituciones de ahorros y préstamos hipotecarios y las asociaciones de construcción y préstamos. Los datos provienen de las *International Financial Statistics* (Estadísticas Financieras Internacionales) del FMI.

Cuadro 5. Indicadores básicos de otras economías

Ver las *Notas técnicas* del cuadro 1, Indicadores básicos del desarrollo.

Métodos estadísticos

En esta sección se describen el cálculo de la tasa de crecimiento por el método de los cuadrados mínimos, la tasa de crecimiento exponencial (puntos extremos) y el método del Atlas del Banco Mundial para calcular el factor de conversión utilizado para estimar el INB y el INB per cápita en dólares de EUA.

Tasa de crecimiento por cuadrados mínimos

Las tasas de crecimiento por el método de los cuadrados mínimos se utilizan cuando se tiene una serie de tiempo de suficiente longitud que permita un cálculo confiable. Si en un período faltan más de la mitad de las observaciones no se calcula la tasa de crecimiento.

La tasa de crecimiento por cuadrados mínimos, r , se estima ajustando una línea de tendencia de regresión lineal a los valores logarítmicos anuales de la variable en el período aplicable. La ecuación de regresión es de la forma

$$\ln X_t = a + bt$$

que es equivalente a la transformación logarítmica de la ecuación de crecimiento compuesto,

$$X_t = X_0 (1 + r)^t$$

En esta ecuación, X es la variable, t es el tiempo y $a = \log X_0$ y $b = \ln(1 + r)$ son los parámetros que deben estimarse. Si b^* es el estimado de cuadrados mínimos de b , se obtiene la tasa de crecimiento anual promedio, r , como $[\exp(b^*) - 1]$ y se multiplica por 100 para expresarla como porcentaje.

La tasa de crecimiento calculada es una tasa promedio representativa de las observaciones

disponibles en todo el período y no concuerda necesariamente con la tasa de crecimiento real entre dos períodos cualesquiera.

Tasa de crecimiento exponencial

La tasa de crecimiento entre dos puntos en el tiempo para ciertos datos demográficos, notablemente la fuerza laboral y la población, se calcula a partir de la ecuación

$$r = \ln(p_n/p_1)/n$$

donde p_n y p_1 son la última y la primera observación en el período, n es el número de años en el período y \ln es el operador de logaritmo natural. Esta tasa de crecimiento se basa en un modelo de crecimiento continuo, exponencial entre dos puntos en el tiempo y no tiene en cuenta los valores intermedios de la serie. Nótese también que la tasa de crecimiento exponencial no corresponde a la tasa anual de cambio medida en un intervalo de un año, que está dada por

$$(p_n - p_{n-1})/p_{n-1}$$

El método del Atlas del Banco Mundial

Al calcular el INB y el INB per cápita en dólares de EUA para ciertos propósitos operativos, el Banco Mundial utiliza el factor de conversión del Atlas, cuyo propósito es reducir el impacto de las fluctuaciones de la tasa de cambio en la comparación de ingresos nacionales entre países. El factor de conversión del Atlas para cualquier año es el promedio de la tasa de cambio de un país (o factor de conversión alternativo) para ese año y sus tasas de cambio de los dos años anteriores, ajustadas por la diferencia entre la tasa de inflación del país y las de Japón, el Reino Unido, los Estados Unidos y la Zona del Euro. La tasa de inflación de un país se mide por el cambio en su deflactor del PIB. La tasa de inflación para Japón, el Reino Unido, los Estados Unidos y la Zona del Euro, que representa la inflación internacional se mide por el cambio en el deflactor de los SDR (Special Drawing Rights, los Derechos Especiales de Giro, que son la unidad de cuenta del FMI). Este deflactor se calcula como el promedio ponderado de los deflatores del PIB de estos países en términos de SDR, siendo las ponderaciones la cantidad de moneda de cada país por unidad de SDR. Las ponderaciones varían con el tiempo debido a la composición de los SDR y a las tasas de cambio relativas para cambio de moneda. El deflactor de los SDR se calcula primero en términos de SDR y luego se convierte a dólares de EUA usando el factor de conversión de SDR a dólares del Atlas. Este factor de conversión se aplica

entonces al INB de un país y el INB resultante en dólares se divide entre la población de mitad de año para derivar el INB per cápita.

Cuando se estima que las tasas de cambio oficiales no son confiables o no son representativas de la tasa de cambio efectiva en un período, se utiliza un estimado alternativo de la tasa de cambio en la fórmula del Atlas (*ver* abajo).

Las siguientes fórmulas describen el cálculo del factor de conversión del Atlas para el año t :

$$e_t^* = \frac{1}{3} \left[e_{t-2} \left(\frac{p_t / p_t^{ss}}{p_{t-2} / p_{t-2}^{ss}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t / p_t^{ss}}{p_{t-1} / p_{t-1}^{ss}} \right) + e_t \right]$$

y el cálculo del INB per cápita en dólares de EUA para el año t :

$$Y_t^s = (Y_t/N_t)/e_t^*$$

donde e_t^* es el factor de conversión del Atlas (de moneda nacional a dólares de EUA) para el año t , e_t es la tasa de cambio anual promedio (de moneda nacional a dólares de EUA) para el año t , p_t es el deflactor del PIB para el año t , p_t^{ss}

es el deflactor de SDR en términos de dólares de EUA para el año t , Y_t^s es el INB per cápita del Atlas en dólares de EUA en el año t , Y_t es el INB corriente (en moneda local) para el año t y N_t es la población en mitad de año para el año t .

Factores alternativos de conversión

El Banco Mundial evalúa sistemáticamente lo apropiado de las tasas de cambio oficiales como factores de conversión y se utiliza un factor alternativo de conversión cuando se considera que la tasa de cambio oficial se desvía por un margen excepcionalmente grande de la tasa efectivamente aplicada a las transacciones internas de monedas extranjeras y productos comerciados. Esto sólo se aplica a un pequeño número de países como se muestra en el cuadro de documentación de los datos primarios en los *World Development Indicators 2007*. Los factores alternativos de conversión se utilizan en la metodología del Atlas y en otros lugares de los Indicadores Seleccionados del Desarrollo Mundial como factores de conversión de un año individual.

UNA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

Un lugar se beneficia cuando se promueven transformaciones en conformidad con las dimensiones de la geografía económica: mayor densidad al crecer las ciudades, menores distancias al migrar los trabajadores y los negocios hacia sitios más cercanos a la densidad, y menores divisiones cuando los países reducen sus fronteras económicas e ingresan a los mercados mundiales para aprovechar las economías de escala y el comercio de productos especializados. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 2009* se llega a la conclusión de que las transformaciones según estas tres dimensiones, densidad, distancia y división, son esenciales para el desarrollo y deben estimularse.

La conclusión es controvertida. Los habitantes de tugurios son ya mil millones, pero la fiebre de ir hacia las ciudades continúa. Mil millones de personas viven en las zonas retrasadas de los países en desarrollo, alejadas de los muchos beneficios de la globalización, y la pobreza y la mortalidad alta persisten en los "mil millones de abajo" del mundo, atrapados sin acceso a los mercados mundiales, aun cuando otros prosperan más y viven por más tiempo. La preocupación por estos tres mil millones de personas que se entrecruzan viene a menudo con la prescripción de que el crecimiento debe hacerse de forma equilibrada espacialmente.

El presente Informe tiene un mensaje diferente: que el crecimiento económico debe ser desequilibrado. Intentar difundirlo es desalentarlo, combatir la prosperidad, no la pobreza. Pero el desarrollo puede ser incluyente, aun para las personas que inician su vida distantes de la actividad económica densa. Para que el crecimiento sea rápido y compartido, los gobiernos deben promover la integración económica, el concepto fundamental, como se argumenta en este Informe, en los debates de políticas sobre urbanización, desarrollo territorial e integración regional. En cambio, en estos tres debates se hace demasiado énfasis en intervenciones basadas en el lugar.

En *Una nueva geografía económica* se reenmarcan estos debates para incluir todos los instrumentos de la integración, a saber, instituciones espacialmente ocultas, infraestructura espacialmente conectiva e intervenciones espacialmente específicas. Al combinar en forma adecuada estos instrumentos, los países que hoy se desarrollan pueden reconfigurar su geografía económica y, si lo hacen bien, su crecimiento será desequilibrado de todas formas, pero su desarrollo será incluyente.



BANCO MUNDIAL



Mundi-Prensa



ISBN 978-950-8307-54-1



9 789588 307541