

Regiones metropolitanas binacionales en el Mercosur

*Antonio Daher*¹

[Recibido 22/11/1999
y aceptado 30/06/2000]

Abstract

This article analyzes trade along the international commercial corridor linking São Paulo, Buenos Aires, and Santiago-Valparaíso. In the context of the megamarkets supported the most competitiveness microregions and their tendency toward growing trade within the economic bloc along with new intra-regional currents of external investment, the article demonstrates the marked industrial profile of that trade. The dominance of intermediate and capital goods among these reciprocal imports shows that the economies within Mercosur complement each other in production. This situation is in line with the corridor's high urbanization, and even more so with the key role of the metropolises in shaping the corridor. In conclusion, the article outlines the emergence of three binational metropolitan regions: that of São Paulo, Brazilian-Paraguayan; that of the River Plate, Argentine-Uruguayan; and the Interandine, Chilean-Argentine. These cross-border regions require regional action that is simultaneously sub-national and super-national, melding decentralization and globalization.

Key Words: Mercosur, Commercial Corridor, Microregions, Metropolitan Regions.

Resumen

El artículo analiza el intercambio de bienes a través del corredor internacional de comercio del Mercosur que relaciona a São Paulo, Buenos Aires y Santiago/Valparaíso. Se demuestra, en el contexto de los megamercados sustentados en microrregiones de mayor competitividad, y de sus tendencias a un creciente comercio al interior del bloque económico junto a las nuevas corrientes intrarregionales de inversión externa, que el comercio registra un fuerte sesgo industrial y denota una importante complementación productiva a través del predominio de bienes intermedios y de capital en las importaciones recíprocas. Esta situación concuerda con la alta urbanización del corredor y, más aún, con su estructuración a partir de las metrópolis referidas. Se concluye perfilando la emergencia de tres regiones metropolitanas binacionales: la Paulista, brasileño-paraguaya; la Rioplatense, argentino-uruguaya; y la Interandina, chileno-argentina. Estas regiones transfronterizas, requieren de una gestión regional a la vez subnacional y supranacional, articulando la descentralización con la globalización.

Palabras clave: Mercosur, Corredor comercial, Microregiones, Metropolización.

¹ El autor es académico de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Esta investigación se desarrolló con el patrocinio del Fondo Nacional de Ciencia y Tecnología (Proyecto 1980585).

1. Megamercados y microrregiones

El comercio internacional enfrenta la globalización con tendencias distintas y hasta opuestas: al clásico multilateralismo (actual Organización Mundial de Comercio, OMC, ex-Acuerdo General de Aranceles de Aduanas y Comercio, GATT) se contraponen diversas formas de proteccionismo (sobre todo sectorial), unilateralismo y, principalmente, la formación de grandes bloques geoeconómicos (Albuquerque, 1995). La base geográfica de estos bloques que conlleva desde aspectos económicos hasta culturales los enraíza en la tradición integracionista, con apertura hacia dentro y proteccionismo hacia afuera.

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

patibles y complementarias la integración con la competitividad internacional (Di Filippo, 1994).

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

Según cifras del GATT, otra tendencia concentradora se expresa en las exportaciones intraárea, las que entre 1986 y 1991 pasaron de un 37% a un 46,7% en el caso de las exportaciones con origen y destino en Asia, de un 68,4 a un 72,4% en Europa Occidental, y de un 14 al 6% en América Latina; la excepción es América del Norte (antes del NAFTA), donde las exportaciones intraárea decrecen en igual período de 39,1% a 33% de las exportaciones totales generadas en el área. En 1995 las exportaciones intraárea para América Latina fueron un 19,4% del total de la Región. (FMI, 1997b). En fin, y concordantemente con lo anterior, se constata una tercera expresión de concentración en el comercio internacional, esta vez por tipo de producto: en efecto, un 79,8% del total corresponde a manufacturas, y sólo un 13,01% a productos primarios (excluidos los combustibles), los que sin embargo constituyen gran parte de las exportaciones latinoamericanas (FMI, 1997b). Se constatará

más adelante que, a pesar de esto último, el comercio intrazonal en el Mercosur tiene un fuerte sesgo industrial.

Al comercio intraárea se suma una tendencia a la inversión externa intrarregional. En efecto, un reporte sobre la inversión mundial elaborado por la UNCTAD (1997) confirma el incremento sustancial de las inversiones intrarregionales en América Latina, con Chile, Brasil y Argentina como los principales países colocadores, y Argentina, Perú y Venezuela como los principales captadores. En los países en desarrollo de todo el mundo, Brasil, México, Argentina, Perú y Chile ocupan los lugares 2º, 5º, 7º, 8º y 9º como receptores de inversión extranjera directa. Más interesante aún resulta constatar que, entre los diez países en desarrollo que más invierten en el exterior figuran sólo dos latinoamericanos, Brasil y Chile, en los lugares 8º y 9º, respectivamente. De acuerdo a datos de la CEPAL (1998a) para el período 1992-1996, la inversión directa chilena en Argentina fue equivalente al 54,1% de la aportada por América Latina y el Caribe, y al 10,4% de la inversión total que ingresó a ese país en el período, lo que ubica a Chile en el 2º lugar, con montos que superaron a los de países desarrollados, con la sola excepción de los EE.UU.

En 1995, de los US\$ 380 millones de dólares de inversión extranjera en Bolivia, US\$ 220 millones -casi un 58%- fueron aportados por inversionistas chilenos (Hernández, 1996). Y según antecedentes proporcionados por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnología del Perú (Conite), Chile es el sexto mayor inversionista en el Perú, acumulando, desde 1990 y hasta febrero de 1998, US\$ 7.008

millones (Diario *El Mercurio*, viernes 13 de marzo de 1998: B5).

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

Sin embargo, y a pesar de que la economía de Brasil es casi diez veces mayor a la chilena, y que la de Argentina la supera en más de cuatro veces (Pinard, 1998), y aún considerando los beneficios propios del Mercosur, las inversiones externas directas recíprocas de ambos países son muy menores, incluso en términos absolutos, a las realizadas por capitales chilenos. Los principales emprendimientos de empresas brasileñas en Argentina suman, en el período 1990-1997, US\$ 487 millones. A su vez, y siempre en el mismo período, los de las empresas argentinas en Brasil totalizaron US\$ 745 millones, superándolos en más del 50% (Barraza y Jardel, 1998). Estas cifras son inferiores a la IED chilena considerando sólo el año 1997. Así pues, ni el mayor tamaño relativo de las economías argentina y brasileña, ni su tradicional intercambio facilitado por su contigüidad geográfica, ni su asociación en el Mercosur han redundado en una integración significativa en términos de inversiones recíprocas. El fuerte in-

crecimiento del comercio exterior intrazonal en el Mercosur no registra -hasta el momento- una corriente análoga en materia de inversiones.

En 1997 la inversión externa directa de empresas chilenas llega a más de 50 países y suma US\$ 18.938 millones, involucrando 878 proyectos que totalizan US\$ 34.983 millones (Comité de Inversiones Extranjeras, s/f). La IED chilena presenta sin embargo una fuerte determinante geográfica: más del 60% se concentra en los tres países limítrofes. Y si bien Mercosur capta un porcentaje similar de la IED chilena en América Latina, tres cuartas partes de ella se localizan en Argentina y sólo un 20% en Brasil, remarcando la concentración geográfica. Este sesgo se registra también al constatar que, de las 28 empresas privatizadas con participación chilena, 18 son argentinas y 7 peruanas.

La inversión chilena en el exterior equivale al 42% de la inversión extranjera ingresada a Chile (Comité de Inversiones Extranjeras, s/f), pero a diferencia de esta última, concentrada en casi 50% en minería, las transnacionales chilenas se han orientado a los sectores de energía (53%), industria (22%) y servicios (20%). La IED chilena presenta -de acuerdo a las estadísticas del Banco Central de Chile- dos conductas en términos de su orientación sectorial por país: en la primera prima la opción geográfica u opción-país, a la que se suscribe una inversión multisectorial. Es el caso de los países limítrofes, del Mercosur y de los EE.UU. (sobre este último, véase Glickmann y Woodward, 1994). En la segunda prima la opción sectorial sobre el país: los destinos geográficos muestran una inversión marcadamente monosectorial. En Pa-

namá, dos tercios de la IED chilena se concentran en el sector transporte (marítimo); en las Islas Channel, Caymán, Vírgenes Británicas y en Liechtenstein, entre el 80 y el 100% de la IED chilena va al sector financiero. Algo similar ocurre en Francia y, en menor medida, en Inglaterra (Daher, 1999a)

Tres tendencias acusa la IED chilena, en los noventa, en términos territoriales: primero, una fuerte concentración en muy pocos países, la mayoría de ellos limítrofes; segundo, una relativamente amplia diversificación en una cincuenta de países de varios continentes, significativa para una economía pequeña con una historia breve de internacionalización; y tercero, una cierta orientación hacia países "paraísos fiscales". Los países limítrofes concentran algo menos del 50% de la IED según el Banco Central y el Comité de Inversiones Extranjeras (1997 y s/f), y algo más del 70% según la Cámara de Comercio de Santiago (1996 y 1998).

Argentina es, según todas las fuentes de información, el destinatario principal de la IED chilena, en montos por lo general crecientes. Los aportes de capital a ese país son de los primeros, cronológicamente, en los registros de inversión externa, y sin duda se asocian a su temprana liberalización y apertura, como también a su radical y más precursor proceso privatizador (Hopenhayn y Merighi, 1998). La postergación temporal de Brasil se relaciona con su más tardío -y aún incompleto- proceso de ajuste económico, con políticas macroeconómicas -incluidos la cambiaria y fiscal- poco sostenibles, y con un proceso de privatización todavía inconcluso.

En general, puede afirmarse que la geografía de la IED chilena determina, en gran medida, la geografía de la IED intrarregional en América Latina. La notable desproporción entre la IED chilena radicada en Argentina y Brasil, ambos socios del Mercosur, o entre la destinada a los EE.UU. —con quien Chile no tiene acuerdo alguno de integración a pesar de sus frustrados esfuerzos por ingresar al NAFTA— versus la muy menor orientada a México, país con el que Chile tiene un acuerdo bilateral de complementación económica, ratifica la nula o muy escasa correlación entre los procesos y acuerdos de integración y la conducta geográfica de la IED chilena (Daher, 1999b).

La concentración geográfica del comercio internacional y de la inversión externa directa en los megamercados registra, sin embargo, su grado superlativo en microterritorios correspondientes a ciudades y regiones metropolitanas. En efecto, los megamercados no sólo internalizan —vía creación y desviación de comercio— gran parte del comercio exterior: de paso, ponen en relieve, por contraste, que una proporción muy significativa del mismo se produce y se concentra, localizadamente, entre algunas regiones subnacionales e incluso entre ciertas ciudades específicas, denotando así la fuerte urbanización de la economía —sobre todo manufacturera y de servicios— y la alta concentración geográfica de la producción y los mercados.

Los megamercados se fundamentan, pues, en microrregiones: gran parte del comercio entre México y los EE.UU lo es, en rigor, entre ciertos estados del norte y del sur, respectivamente, de esos países. Otro tanto sucede en el Mercosur, en especial

con la mayor localización del sector exportador del Brasil en la región paulista. Así pues, tras la alta y creciente concentración del comercio intraárea subyace, en rigor, una aún mayor concentración del intercambio entre microrregiones y ciudades singulares. Se trata, en consecuencia, ciertamente de un fenómeno económico pero, indisolublemente, también de un fenómeno geográfico en sus fundamentos y efectos.

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

La "paradoja" demuestra pues que la globalización, lejos de "desterritorializar" los procesos económicos y sociales, los arraiga localmente reva-

lorizando el rol singular de la geografía, la concentración, la contigüidad y los atributos urbanos en el éxito de las empresas y, por extensión, de las economías locales, regionales y nacionales.

En consecuencia, no basta señalar que los territorios y asentamientos se verán afectados, casi pasivamente, por los cambios económicos. Tal vez esto sea parcialmente cierto para algunos de ellos, pero otros se constituyen en protagonistas del cambio, en condicionantes "sine qua non" del mismo. Ellos son, en gran medida, "la" ventaja competitiva –más que la sola aunque importante presencia de una o varias empresas líderes–, al punto de que podría hablarse, en rigor, de la ventaja competitiva de las localidades o de las ciudades –más que de las naciones– o, alternativamente, afirmarse que la ventaja de las naciones es, precisamente, poseer esas localidades singulares. De aquí que el propio Porter concluya que la política gubernamental a nivel estatal, provincial y local desempeña un papel de gran importancia a la hora de conformar la ventaja nacional (Porter, 1991: 57).

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

empresas como por los gobiernos regionales (Albuquerque, 1995).

Si la globalización no involucra una desterritorialización y si, por el contrario, la ventaja competitiva tiene un sello marcadamente local, al punto que se puede afirmar –siguiendo a Porter (1991) – que la ventaja competitiva de las naciones la constituyen precisamente algunas de sus ciudades y microrregiones singulares, en las que concurren las gestiones privada y pública, entonces puede concluirse que la mundialización económica está muy lejos de significar el "fin de la geografía" (Bendesky, 1994).

2. Mercosur, corredor urbanizado de comercio industrial

En el escenario de los megamercados, el Mercosur surge como una de las experiencias más interesantes de integración de economías en desarrollo. Asimismo, en él se constata que ciertas microrregiones más competitivas lideran la inserción internacional global de sus países a la vez que la propia integración subregional entre ellos.

En esta última dimensión, el corredor internacional de comercio que liga a São Paulo con Buenos Aires, en el Atlántico Sur, y a ésta con Santiago/Valparaíso a través del tramo bioceánico hacia el Pacífico, se revela como el flujo estructurante del Mercosur. Este Corredor, sustentado en la alta urbanización característica del Cono Sur, se configura uniendo tres regiones metropolitanas binacionales. El intercambio comercial intraárea que se registra en el Corredor muestra un sorprendente sesgo industrial y un mayoritario intercambio de bie-

nes intermedios y de capital, revelando que el Mercosur es, de hecho, no sólo una unión aduanera con un arancel externo común, sino más bien una alianza de complementación industrial de base urbano-metropolitana.

La relevancia internacional del Corredor se confirma también para cada país integrante del mismo. En efecto, en el caso de Argentina se comprometen dos regiones, la del Nuevo Cuyo completa (provincias de Mendoza, San Juan y San Luis) y, parcialmente, la región Pampeana (provincias de Buenos Aires, Capital Federal, Córdoba y Santa Fe). Las seis provincias argentinas del Corredor involucran un tercio del territorio del país, 62% de su población y más de la mitad (52%) de su producto nacional (PIB).

En Brasil, el Corredor incluye a la Región Sur completa (con sus tres estados: Paraná, Santa Catarina y Río Grande do Sul) y el estado de Sao Paulo, el más importante de la Región Sudeste. Los cuatro estados totalizan el 9,5% de la superficie nacional, el 61% de la población y más de la mitad (53%) del PIB brasileño. Paraguay y Uruguay, dado su tamaño geográfico, demográfico y económico, están íntegramente comprometidos en el Corredor o en su área de influencia más directa.

En el caso de Chile, la relevancia del Corredor se hace manifiesta en los indicadores propios de la Interregión Central (ICCH), conformada por las regiones V, VI y Metropolitana. Si bien la proporción del territorio nacional continental directamente involucrada es sólo del 6,4% (inferior incluso al porcentaje brasileño), la ICCH concentra el 55% de la población nacional, cerca del 60% del PIB y un tercio de las exportaciones del país.

Sectorialmente, la ICCH representa la tercera parte de la minería nacional, casi la mitad (48%) de la agricultura, cerca del 60% de la industria y del turismo, y el 73% —casi tres cuartas partes— de los servicios del país (CIS-DPI, 1999).

En superficie, los países del Corredor totalizan 12,4 millones de km², equivalentes al 60% del territorio latinoamericano. Las 15 unidades territoriales del corredor involucran, por su parte, 2,4 millones de km² (más de tres veces la superficie continental chilena). Sin embargo, mientras Argentina y Brasil, a través de sus provincias y estados del Corredor, explican el 38% y el 35%, respectivamente, de la superficie de este último, Chile —con las regiones V, VI y Metropolitana— sólo representa el 2% del área total del Corredor. De hecho, cualquier provincia argentina o estado brasileño integrante del Corredor supera, en superficie, a las tres regiones chilenas juntas.

Los países que integran el Corredor representan aproximadamente el 4% de la población mundial (220 millones de habitantes) y el 44% de la latinoamericana. A su vez, la población de las 15 unidades territoriales (regiones, provincias o estados) alcanza a los 100 millones, y llegará a los 167 millones de habitantes el año 2025. En términos demográficos, mientras Brasil (con cuatro estados) aporta el 60% —y São Paulo por sí solo el 35%— de la población del Corredor, Chile (con tres regiones) representa apenas el 8% de la misma, proporción similar a la suma de Paraguay y Uruguay. Argentina (con seis provincias) contribuye con el 22% (CIS-DPI, 1999).

Los países del Corredor, dada la gran relevancia económica del Brasil

y, en menor medida, de Argentina, representan, en conjunto, entre la séptima y octava –según se considere China con o sin Hong Kong– economía más grande del mundo (Banco Mundial, 1999). Las unidades territoriales integrantes del Corredor concentran, a su vez, entre el 52% y el 60% –y el 100% en los casos de Paraguay y Uruguay– de esa magnitud mundial. En todo el hemisferio sur –con la sola excepción parcial del Sudeste Asiático– no hay otra concentración económica comparable. Demográfica y económicamente, el Corredor es el centro de Sudamérica e, incluso, de América Latina en su conjunto. Es, en menor proporción, la contraparte austral del NAFTA. Los países del Corredor representan el 4% del PIB mundial, que en 1997 alcanzó a US\$ 30.000 billones (Banco Mundial, 1999).

El comercio exterior intrazonal en el Corredor exhibe un fuerte dinamismo. Entre 1984 y 1994, el intercambio argentino-brasileño creció en más del 470%. En el mismo período, el comercio chileno-argentino aumentó en un porcentaje similar. Entre 1990 y 1995, con la vigencia del Mercosur, las exportaciones al interior de este bloque pasaron de US\$ 4,1 a US\$ 14,5 mil millones, en tanto las extra Mercosur crecieron sólo de US\$ 42,3 a US\$ 56,3 mil millones. En consecuencia, las exportaciones intrazonales, que representaban el 8,9% de las totales en 1990, cinco años después eran equivalentes al 20, 5%.

Mientras el comercio exterior total del Mercosur crece, desde 1994, a tasas que no superan el 10%, el intercambio al interior del bloque se incrementa a tasas medias anuales del orden del 20%. En 1996, el comercio intrazonal de Mercosur sumaba US\$ 17 mil millones (cifra similar a

las exportaciones totales de Chile). En el mismo año, el intercambio entre Chile y el Mercosur alcanzaba a US\$ 4,5 mil millones. En consecuencia, el comercio intrazonal del Mercosur más su intercambio con Chile totalizaba, en 1996, US\$ 21,5 mil millones (CIS-DPI, 1999). Estos valores seguramente crecerán al completarse los procesos de desgravación arancelaria entre los países asociados –incluido Chile– y, además, al producirse una eventual rebaja del arancel externo común del Mercosur.

En el contexto del comercio intrazonal del Mercosur se constata una singular interdependencia de cada país respecto del bloque. Las exportaciones argentinas a ese mercado subieron del 14,8 % (1990) al 33% (1996), en tanto las importaciones desde el Mercosur crecieron del 21,5% al 24,4% en igual período. Entre 1990 y 1995, las exportaciones brasileñas al Mercosur se incrementaron de un 4,2% al 13, 2%, mientras que las importaciones desde el mercado común pasaron desde el 10,8 al 13,7%. En el mismo período, las exportaciones paraguayas a Argentina y Brasil subieron del 38% al 46%, y sus importaciones desde esos mercados ascendieron del 30% al 36,2%. Las ventas del Uruguay a esos mismos dos países se incrementaron del 35% al 46%, y sus compras al ellos, del 39% al 45,6% (CIS-DPI, 1999).

Proporcionalmente, el mayor incremento se registra por lo general más en las exportaciones y, en relación a éstas, es Brasil el que más aumenta, en términos relativos, su dependencia con sus socios del Mercosur, seguido por Argentina. Sin embargo, a pesar del incremento brasileño, el país integrante del Mercosur menos dependiente de él, dada la diversificación de destinos de su comercio exterior,

es Brasil. En una situación intermedia está Argentina, tanto en importaciones como en exportaciones, y las dos economías más pequeñas, Paraguay y Uruguay, detentan la mayor dependencia, ya que casi la mitad de su comercio exterior se concentra en Argentina y Brasil.

El dinamismo creciente del comercio intrazonal en el Mercosur y la desigualdad interdependencia de sus países y economías se especifica aún más al analizar el "contenido" de su comercio exterior. Las exportaciones de Brasil al Mercosur corresponden a productos industriales y mineros (46% y 40,8% respectivamente), seguidos por los agrícolas (13,2%). Las exportaciones argentinas al Mercosur son muy mayoritariamente industriales (71%), y en menor medida mineras (12,8%) y agrícolas (7,6%). Paraguay y Uruguay concentran por igual y muy fuertemente en el sector industrial sus respectivas exportaciones al Mercosur. El 86,7% de las exportaciones totales de ambos países correspondía, en 1996, a bienes industriales (CIS-DPI, 1999).

El comercio exterior chileno, más diversificado internacionalmente, presenta sin embargo una mucho más alta participación del sector industrial—superior a un tercio— en sus exportaciones al Mercosur (Daher, 1996a). En los mercados asiáticos y de la Unión Europea cerca del 98% y 95% de las exportaciones chilenas, respectivamente, corresponden a recursos naturales sin procesar y procesados, con un fuerte predominio de los primeros. Las exportaciones al NAFTA de los mismos recursos alcanzan al 87%, correspondiendo el 34% a los procesados y el 13% restante a otros productos industriales. En América Latina, los recursos procesados y los produc-

tos industriales bordean el 35% de las exportaciones totales, cayendo los recursos naturales a menos del 27% (Meller y Sáez, 1995).

La conclusión es clara: el intercambio comercial intrazonal tiene un fuerte sesgo industrial, explicable tanto por la necesidad de mayores economías de escala del sector cuando por la más difícil competencia industrial con los países del NAFTA, la UE y el sudeste asiático.

El sesgo industrial del intercambio es consistente, por lo demás, con la altísima tasa de urbanización y metropolización del Corredor, lo que augura, además, un potencial incremento de las exportaciones de servicios. De hecho, la densidad media en el Corredor es de 41,6 hab./km². La Región Metropolitana de Chile detenta la mayor densidad, con 386 hab./km², seguida por São Paulo, con 143 hab./km².

La clasificación de las importaciones intrazonales del Mercosur complementa el análisis del contenido del comercio exterior entre sus integrantes, confirmando su sesgo industrial y urbano. Mientras las importaciones argentinas desde el Mercosur corresponden en un 89,7% a bienes intermedios, esta clasificación sólo explica el 55% de las del Brasil, país que compra a sus socios también bienes de capital equivalentes al 33,2% de sus importaciones. Paraguay, similarmente a Argentina, concentra un 98,7% de sus importaciones en bienes intermedios, en tanto Uruguay, análogamente a Brasil, registra un 56% de sus compras en esa categoría; pero, a diferencia de aquél, el 40,4% de sus importaciones desde el Mercosur se destina a bienes de consumo (CIS-DPI, 1999).

Con la excepción parcial de Uruguay, se concluye que el grueso de las importaciones intrazonales se concentra en bienes intermedios y de capital. Esta conclusión es consistente con el sesgo industrial de las exportaciones, aunque sugiere un cierto componente de materias primas procesadas o productos semimanufacturados.

Con todo, lo más interesante que revela esta conclusión es la estrecha complementariedad productiva entre los países integrantes, denotada por el predominio absoluto de los bienes intermedios en su comercio exterior intra-área.

La interdependencia creciente entre los países del Mercosur se acentúa en las regiones más directamente involucradas en el Corredor. En efecto, en tanto Argentina destina al Mercosur, en 1996, un 33% de sus exportaciones totales, San Luis destina el 47%, Mendoza el 46,8%, San Juan el 34,1 % y Buenos Aires el 40,8% (CIS-DPI, 1999). En el caso de Chile se verifica algo similar. Mientras el país en conjunto destinaba un 12,1% de las exportaciones totales al Mercosur (promedio 1993-94), la V Región destinaba el 18%, la VI el 19,2 % y la Metropolitana, un alto 29,5% a ese mercado. Para esta última Región, el Mercosur representaba el mercado más importante de sus exportaciones (Daher, 1996b).

Los antecedentes expuestos son concluyentes: el Corredor tiene un rol estratégico no sólo en la integración de los países del Mercosur, sino en el conjunto de sus economías. Es más, puede sostenerse que el Mercosur se sustenta en el Corredor —que de hecho lo precede— y que el intercambio comercial que se da en él demuestra

que, en gran medida, el Mercosur es una alianza de complementación industrial, de bienes intermedios y de capital, de sello acentuadamente urbano y metropolitano.

3. Regiones metropolitanas binacionales en el Mercosur

La tradicional metropolización propia de los países latinoamericanos, y más específicamente de los del Cono Sur altamente urbanizados, comienza a acusar dos rasgos ya observados en otras realidades: el paso de ciudades metropolitanas a regiones urbanas y, más aún, a la conformación, aún emergente, de verdaderas regiones metropolitanas transfronterizas o binacionales.

Esta última característica no es sólo el resultado de la creciente urbanización y de las tendencias a la concentración metropolitana, sino también la expresión consecuente de los procesos de integración y, más recientemente, del Mercosur.

El Corredor internacional de comercio analizado, cuya base está constituida precisamente por las grandes regiones metropolitanas del Cono Sur, hace posible prefigurar la emergencia de redes urbanas transnacionalizadas que adquieren el perfil de regiones metropolitanas transfronterizas.

En efecto, el Corredor se compone de dos tramos de muy distintas características: el primero es propiamente el Corredor Bioceánico, que va desde Valparaíso a Buenos Aires, y que une el Pacífico con el Atlántico. El segundo es un Corredor litoral del Atlántico, que une la Región Paulista con la Rioplatense. Mientras en el tramo

bioceánico se registra intercambio intrazonal o "mediterráneo" y, además con el resto del mundo, sea en tránsito transandino o en tránsito a ultramar, en el tramo atlántico el comercio es acentuadamente intrazonal o mediterráneo —dada la mayor interdependencia de los países del Mercosur— o definitivamente mono-oceánico.

En su territorio se localizan las tres mayores concentraciones demográficas y económicas del Cono Sur: São Paulo, Buenos Aires y Santiago. En torno a ellas se organizan y desarrollan tres grandes polos de redes urbanas, comerciales y de infraestructuras: el de la Región Paulista (brasileño-paraguaya), el de la Rioplatense (argentino-uruguaya), y el de la Interandina (chileno-argentina).

Resulta interesante constatar que estas tres regiones polares, decisivas en la estructura del Corredor, son todas binacionales. Geográficamente, cada una de ellas se sustenta en uno de los tres principales sistemas de relieve del área: la Región Paulista, liderada por Sao Paulo, en el llamado Escudo de Gondwana; la Rioplatense, liderada por Buenos Aires, en las Cubiertas Sedimentarias; y la Interandina, articulada en torno a Santiago, en el Sistema Andino.

Ciertamente Buenos Aires, o más ampliamente el polo rioplatense, desempeña, por su pertenencia a ambos corredores, un singular rol de rúcula y mediación tanto hacia el norte paulista cuanto hacia el occidente andino y el Pacífico Sur.

Las tres regiones metropolitanas binacionales presentan disímiles grados de conformación y consolidación y, entre ellas, por razones no sólo geo-

gráficas, la rioplatense destaca con mayor perfil.

En contraste, la región interandina chileno-argentina, con una historia común y un accidente geográfico más divisorio que el Río de la Plata, se muestra como la más emergente.

Tradicionalmente se ha pensado que la integración más estrecha de la región central de Chile debe ser con las tres provincias de la Región del Nuevo Cuyo. Esto es cierto, pero por lo mismo —por proximidad y afinidad histórica— es una tarea casi asegurada y, en todo caso, más fácil. Menos obvio resulta agregar, a las provincias de San Juan, San Luis y Mendoza, la Provincia de Córdoba, verdadero punto de inflexión en el Corredor Bioceánico entre el Pacífico y el Atlántico.

La ciudad de Córdoba, ubicada levemente más al oriente que San Luis y a una latitud algo más septentrional, está a una distancia más o menos equivalente entre ambos océanos. La calidad de la infraestructura hacia el Pacífico o el Atlántico, y la competitividad de los respectivos puertos, pueden inclinar el comercio exterior de Córdoba hacia uno u otro océano.

Un antecedente importante en este sentido es que, de las cuatro provincias argentinas más contiguas a la Interregión Central de Chile (ICCH), la de Córdoba es la que destina el mayor porcentaje de sus exportaciones a países distintos de los del Mercosur, a través de medios marítimos (67,2% versus 64,7% de San Juan, 53,6% de San Luis y sólo 52,7% de Mendoza).

Si a lo anterior se agrega que Córdoba supera ampliamente en población

y mercado a las tres provincias cuyanas (3 millones de habitantes contra 2,4 millones); que su PIB (1995) es equivalente al de las otras tres provincias (US\$ 17.565 millones contra US\$ 16.778 millones); y que sus exportaciones (1996) más que duplican a las del Nuevo Cuyo (US\$ 2.332 millones contra US\$ 1.005 millones), se concluye necesariamente que Córdoba es estratégico en la conformación de la Región Interandina (CIS-DPI, 1999).

La población de las tres regiones de la ICCH suma 7,5 millones, es decir, la mitad de la población de Chile. Si a ella se agrega al de las provincias de San Luis (343 mil), San Juan (562 mil) y Mendoza (1.555.000), se obtiene un incremento de 33% sobre el total de la ICCH. Sin embargo, si además de la población del Nuevo Cuyo se agrega la de la Provincia de Córdoba, el incremento alcanza al 72%, casi tres cuartas partes más, totalizándose así 13 millones de habitantes —algo menos que el total de Chile—, equivalentes al 13% de los 100 millones de habitantes del Corredor. La Región Binacional Interandina consolida así un mercado potencial mayor, a la vez que una fuerza de trabajo significativamente especializada en sectores económicos similares y complementarios.

Los 13 millones de habitantes del área Interandina se comparan más favorablemente con los 20 millones de la Región Rioplatense (incluido Montevideo), representando esta última un 53,8% más que la primera y un quinto de la población total del Corredor. La Región Interandina, chileno-argentina, con una población de trece millones de habitantes y un PIB de US\$ 74.000 millones, equivale, demográficamente y económicamente, a un nuevo

"Chile Transversal", articulado, en su centro, con el tradicional Chile longitudinal.

El PIB (1995) de las provincias argentinas del Nuevo Cuyo, San Juan (US\$ 2.959 millones), San Luis (US\$ 5.452 millones) y Mendoza (US\$ 8.377 millones) totaliza US\$ 16.778 millones, equivalente a algo menos de la mitad (42%) del PIB de la ICCH. Si se suma al producto de la Región de Nuevo Cuyo el PIB de la Provincia de Córdoba (US\$ 17.565 millones), este total argentino, US\$ 34.373 millones, importa un incremento (87%) que casi duplica el nivel del PIB de la ICCH (US\$ 39.659 millones, en igual año). En consecuencia, el PIB total, chileno-argentino, de la Región Interandina suma US\$ 74.023 millones, equivalente ni más ni menos que al PIB total de Chile.

En contraste con la Región Rioplatense, cuyo PIB totaliza US\$ 201.118 millones (incluido el PIB total del Uruguay, y donde la sola Provincia de Buenos Aires aporta el 80,5% del total), y con la Región Paulista, con un PIB de US\$ 390.000 millones (incluido el PIB total del Paraguay), el PIB de la Región Interandina representa el 11,1% del acumulado por todo el Corredor, mientras que el Rioplatense llega al 30,2% y el Paulista al 58,6%.

Sin embargo, más allá de consideraciones cuantitativas, es interesante constatar y destacar que el PIB de las tres provincias del Nuevo Cuyo y el de Córdoba presenta afinidades sectoriales con el de la ICCH. En San Juan son relevantes las actividades agrícolas (sobre todo fruticultura y horticultura) y agroindustrial, además de la minería (incluida la del cobre). En San Luis cerca del 60% del producto lo aporta la industria manufac-

turera. En Mendoza, más de la cuarta parte del PIB provincial corresponde a la industria vitivinícola (que aporta el 71% del total de los vinos argentinos) y a la agroindustria en general, y la producción petrolera equivale al 12% del total nacional. Córdoba, a su vez, es la mayor productora de leche en Argentina (con un 35% del total) y ocupa el segundo lugar en ganadería (con el 15,4%). Además, detenta un importante sector industrial manufacturero, donde el subsector automotor participa con un 35% (CIS-DPI, 1999).

Si bien algunos rubros —como el vitivinícola— pueden resultar competitivos con sus contrapartes chilenas, es posible prever emprendimientos conjuntos. En los demás sectores la complementariedad podría incrementar el comercio y las inversiones recíprocas. En especial el desarrollo minero en estas provincias argentinas —propiciado por el acuerdo bilateral con Chile en esta materia— redundará (por el peso específico de los minerales) en una mayor demanda vial y portuaria hacia el Pacífico.

En 1996, las exportaciones del Nuevo Cuyo sumaron US\$ 1.005 millones (San Juan, US\$ 119 millones; San Luis, US\$ 238 millones; y Mendoza, US\$ 657 millones). Ello equivale a un quinto de las exportaciones de la región central de Chile (V, VI y RM). Las exportaciones de Córdoba más que duplican a las de las tres provincias cuyanas, con US\$ 2.332 millones. El total de las cuatro provincias argentinas, US\$ 3.337 millones, representa dos terceras partes (66,7%) de los US\$ 5.000 millones exportados por la ICCH. Así, las exportaciones de la Región Interandina totalizarían US\$ 8.337 millones, equivalentes al 11,3% del PIB de dicha región binacional, y a más

de las mitad de las exportaciones totales de Chile.

Sectorialmente, las exportaciones de San Juan corresponden mayoritariamente a productos vitivinícolas; las de San Luis, a productos industriales, carnes y cueros; las de Mendoza al sector agrícola y a bienes de capital; y las de Córdoba, a productos del complejo automotriz.

Las exportaciones de la Región Rioplatense, en contraste, totalizan US\$ 15.442 millones (US\$ 2.316 de Uruguay, US\$ 4.218 de Santa Fe y US\$ 8.908 de Buenos Aires), equivalentes tan sólo al 7,7% del PIB rioplatense. En consecuencia, mientras el PIB rioplatense supera en 172% al interandino, sus exportaciones sólo son 85% superiores a las de la Región Interandina. Esta constatación es clave para efectos del Corredor y estratégica en términos de demanda vial y portuaria para Chile y, en especial, para la Región de Valparaíso.

La Región Interandina, parcialmente articulada en torno a la RM chilena, sólo adquiere su real importancia estratégica por la condición de Región-Puerto que detenta la V Región de Valparaíso. Más de un tercio de las exportaciones chilenas, y una proporción mucho mayor de las importaciones, se canalizan a través de la V Región.

Es cierto que la carga movilizada a través de los puertos chilenos de la V Región es muy menor frente a la de sus pares brasileños: en efecto, Santos equivale a 7 San Antonio y a 9 Valparaíso, Paranaguá triplica a San Antonio, San Francisco do Sul es equivalente a San Antonio y Valparaíso juntos, y Porto Alegre es similar a San

Antonio. En pocas palabras, el frente portuario al sudeste brasileño más que sextuplica la carga movilizada por el frente portuario de la V Región.

Sin embargo, la proporción entre este último y los puertos de la Región Rioplatense es, a pesar del mayor peso económico argentino, más paritaria: Buenos Aires y Bahía Blanca son similares, cada una, a San Antonio, y Montevideo transporta cargas análogas a las de Valparaíso. De aquí se concluye que si bien los puertos de la V Región no pueden competir, ni por capacidad, ni por distancias y latitud con los brasileños, sí pueden hacerlo con los argentinos y uruguayos del Corredor (CIS-DPI, 1999).

La Región Binacional Interandina es aún un proyecto en construcción, tanto por el sector privado y el mercado, cuanto, más variablemente, por los estados y gobiernos regionales o provinciales involucrados.

En medio de una creciente integración internacional, la emergencia en regiones transfronterizas desafía a los tradicionales instrumentos de planificación territorial y, más aún, a las propias áreas jurisdiccionales en que ella se ejercita.

Chile, pionero en políticas de apertura económica y fomento exportador, aunque más rezagado en la integración al Mercosur, debería estar a la vanguardia en ese desafío. Sorprende, sin embargo, que la gran mayoría de las estrategias de desarrollo regional para el futuro próximo omitan considerar los tratados de libre comercio, y no se pronuncien sobre sus efectos regionales negativos y/o positivos. Sorprende igualmente que varias estrategias ni siquiera incorporen ex-

presamente —luego de más de dos décadas de apertura económica y fomento exportador— la dimensión del comercio exterior en términos sustantivos.

Aunque más por condicionantes geográficas que por la globalización económica, las estrategias de siete regiones confieren relevancia a corredores internacionales y bioceánicos de transporte. En efecto, las regiones I, II, IV, V y VIII incluyen estratégicamente sus pasos fronterizos terrestres y sus proyecciones a los mercados del Asia-Pacífico, mientras que las regiones australes XI y XII ponen en valor su potencial bioceánico. De estas siete regiones, sólo dos —la VIII y XII— plantean más explícitamente la integración con áreas o provincias extranjeras específicas, más allá de la sola existencia y desarrollo de corredores de transporte. En las demás regiones, esto pareciera estar implícito. En todas ellas, sin embargo, predomina un enfoque más de integración física o geográfica que una visión de integración económica y libre comercio: aquella es en parte ya una realidad, con antecedentes históricos, que probablemente se seguirá desarrollando aún cuando no prospere una más plena incorporación de Chile al Mercosur. Por el contrario, de ocurrir este último evento, no sólo podría incrementarse sustantivamente el flujo comercial a través, al menos, de algunos de los corredores, sino también se alteraría la estructura productiva a uno y otro lado de la frontera por especialización y complementación, según la competitividad de las respectivas regiones.

En relación a la infraestructura para el desarrollo del comercio exterior —tanto en función de la integración física como en la inserción en

los acuerdos de libre comercio— las estrategias de nueve regiones se refieren explícitamente a ella, principalmente en términos de infraestructura de transporte y particularmente vial y portuaria. Las regiones que no consideran estratégicamente esta dimensión —ciertamente todas lo hacen en función del crecimiento económico y del desarrollo en general—, vinculándola con el comercio exterior, son la VI y IX (sin puertos propios) y la X y XII (ambas con pasos fronterizos relevantes y fuerte desarrollo marítimo).

Por otra parte, sólo cuatro estrategias de desarrollo valorizan explícitamente la inversión extranjera, aun cuando ella ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años en el país. Consistentemente, tres de esas regiones —I, II y III corresponden a aquellas que más inversión externa han captado —sobre todo en minería (siendo la R. Metropolitana la gran ausente entre las ganadoras). Por el contrario, la otra región que asume esta variable es la V, pero en este caso evaluando críticamente su incapacidad para captar más inversión externa, considerando su importancia económica y su relevancia preeminente en el comercio exterior nacional (Gobierno Regional de Atacama, 1994; Gobierno Regional de Coquimbo, 1994; Intendencia Primera Región de Tarapacá, 1994; Intendencia II Región, 1994; Intendencia Regional-SERPLAC VIII Región, 1995; Intendencia Regional SERPLAC-IX Región, 1995; Intendencia Los Lagos-SERPLAC, 1995; Intendencia Regional IX Región, 1995; Intendencia Regional XII Región, 1994; Intendencia Región Metropolitana, 1995; SERPLAC V Región, 1994; SERPLAC VI Región, 1994; SERPLAC VII Región, 1994).

En síntesis, y aunque no existe una coincidencia región a región en términos de las variables consideradas —incorporación del libre comercio y los TLC, corredores internacionales e infraestructura de comercio exterior, inversión extranjera— sólo cinco de las trece regiones se plantean expresamente la internacionalización de sus respectivas economías como una realidad u objetivo de sus correspondientes estrategias. Estas regiones son la I, III, IV, V y RM. Entre las que omiten esta concepción entre sus objetivos estratégicos destacan, por su relevancia exportadora, la II, VI, VIII y X.

6. Conclusiones

Michael Porter (1991) demostró el papel de la concentración geográfica en la ventaja competitiva de ciudades y regiones —y por ende, de las respectivas naciones—, y Krugman (1992) aseveró que "la economía internacional es un caso especial de la geografía económica" y que las "fronteras entre la economía internacional y la economía regional están volviéndose borrosas".

El comercio exterior, y luego el propio Mercosur, constituyen la fuerza económica internacional que afecta y transformará la economía regional del centro de Chile. La frontera que se está volviendo borrosa no es sólo la Cordillera sino también se comienzan a desdibujar los más débiles límites jurisdiccionales de la propia división político-administrativa chilena.

Las oportunidades de desarrollo de la V y VI regiones no sólo dependen de sí mismas, ni tan sólo de su relación histórica con Santiago, sino crecientemente de su capacidad de articula-

ción con el Mercosur en general y Argentina en particular. Por lo demás, el propio desarrollo de Santiago y de la Región Metropolitana es impensable fuera del contexto de la interregión central de Chile (Equipo Macro Zona Central, CIDU, 1972; Proyecto. Región Capital de Chile, Mingo, Contreras, Ross, 1990; MECSA-INECON, 1993).

Es necesario —y cada vez más urgente— reconocer que las regiones V, VI y Metropolitana constituyen, fácticamente, una unidad. Se ha constituido, de hecho, una macrorregión que, sin embargo, sigue siendo más pequeña que cada una de las provincias argentinas o cada uno de los estados brasileños del Corredor.

Las regiones metropolitanas binacionales emergentes en el Mercosur, apoyadas en altas tasas de urbanización y en un comercio exterior intrazonal de fuerte sesgo industrial, se perfilan como el sustrato y la consecuencia territorial de los procesos de globalización e integración.

Tres tendencias definen gruesamente el campo de la gestión regional en el escenario de la globalización: una —en cierta medida ya anticipada— resulta de la creciente imbricación entre las políticas subnacionales y las supranacionales, cuyo trasfondo es la disminuida realidad de la nación como unidad política. Otra, derivada de la anterior, se construye a partir de la articulación de las instancias supranacionales y la descentralización, y se expresa en una emergente internacionalización de las políticas locales, encarnada no pocas veces en la conformación de superregiones transfronterizas o multinacionales y en el surgimiento de un aparentemente paradójico regionalismo de vocación transnacional. Una tercer-

ra tendencia se manifiesta en la progresiva comunitarización o supranacionalización de las políticas regionales, donde los problemas de las áreas subnacionales y sus soluciones son, primero, materia integrante de las negociaciones conducentes a la suscripción de los acuerdos de libre comercio o comunitarios —incluyendo tratamientos diferenciados y subsidios—, en seguida, una vez constituidos aquellos, materia de compensaciones, más que intranacionales, internacionales o comunitarias (Daher, 1998).

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

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

territorios en el escenario internacional (Boisier, 1995).

Estos cuasi-Estados, regiones competitivas o Estados-región (en la denominación de Ohmae) se insertan en la economía mundial a partir de un sentido de pertenencia regional y de un proyecto estratégico global, basado en un mercado local de escala suficiente para la innovación (Millán, 1994). Tales regiones corresponden muchas veces, ciertamente, a superregiones transfronterizas bi o multinacionales, dado que el lugar efectivo de la ventaja competitiva puede abarcar regiones que trasciendan las fronteras nacionales (Porter, 1991).

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

Contra la supuesta deslocalización o desterritorialización de la economía global, dicha internalización confirma el peso del sustrato geográfico, con todas sus implicancias, presente tanto en el intercambio intraárea cuanto en el emergente megarregionalismo de los mercados comunes y tratados de libre comercio. Es más, la territorialidad de los megamercados se torna mucho más específica al momento de constatar que, tras ellos, se re-

gistra una fuerte concentración geoeconómica en determinadas microregiones y ciudades que detentan altos porcentajes del producto y del intercambio, y en las cuales, por lo mismo, se juega localizadamente la competitividad nacional e internacional.

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

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

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

riormente, en materia de compensaciones internacionales.

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

Una nueva gestión regional se impone en este contexto, signado a la vez por la descentralización y la globalización. Se trata de una gestión integradamente sub y supranacional, con una internacionalización activa de la política local tendiente a la inserción competitiva de la región en los mercados globales, y a la suscripción de acuerdos e integración de alianzas interregionales –nacionales, fronterizas y multinacionales– como expresión de nuevo regionalismo transnacional.

Esta nueva dimensión en la integración regional hará necesaria, cada vez más, la coordinación de las políticas macroeconómicas –en especial de la cambiaria, monetaria y tributaria– entre los países de la región, avanzando así por sobre los primeros acuerdos arancelarios y aduaneros. Esta integración más plena es un requisito no sólo para el fortalecimiento de un regionalismo que debe estar abierto en el contexto de una economía tendiente a ser más global, sino también

para minimizar el riesgo-país ante crisis crecientemente más mundiales. En rigor, el riesgo-país, sobre todo en las naciones en desarrollo, depende cada vez más del "riesgo-región": es la contraparte inevitable de la integración.

Bibliografía

- Albuquerque, Francisco, (1995). "Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones". *Eure (Santiago) Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Vol. XXI, 63: 41-56.
- BANCO MUNDIAL, (1999). *Informe sobre el desarrollo mundial. El conocimiento al servicio del desarrollo*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Barraza, Alejandro & Jardel, Silvia, (1998). *Mercosur, aspectos jurídicos y económicos*. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina.
- Bendesky, León, (1994). "Economía regional en la era de la globalización". *Comercio Exterior*, Vol. 44, 11: 982-989.
- Boisier, Sergio, (1995). "El desafío territorial de la globalización. Reflexiones acerca del sistema regional chileno". Santiago: ILPES.
- CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO, (1996). "Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1995". Santiago: Publicaciones Departamento de Estudios Económicos, Cámara de Comercio de Santiago.
- (1998). "Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, 1990-1997". Santiago: Departamento de Estudios, Editorial Cámara de Comercio de Santiago.
- CEPAL, (1998). "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

- Informe 1997". Santiago: Naciones Unidas.
- CIS-DPI, (1999). "Diagnóstico Area Interregional de Desarrollo Bioceánico". en Daher A., *et. al.* Dirección de Proyectos e Investigación, DPI, P. Universidad Católica de Chile-CIS Asociados Consultores en Transporte Ltda. Valparaíso: Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Secretaría Regional Ministerial, V Región,.
- COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS, (1997). "Chile Investment Review. Foreign Investment Indicators". Special Edition, December. Santiago: Comité de Inversiones Extranjeras.
-
- (s/f). "La inversión de capitales chilenos en el mundo, 1990-1997". Comité de Inversiones Extranjeras. Santiago, Chile.
- Daher, Antonio, (1996a). "Las regiones de Chile frente al NAFTA y al MERCOSUR". *Eure (Santiago) Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Vol. XX, 66: 55-74.
-
- (1996b). "Acuerdos de libre comercio y exportaciones regionales de Chile". *Estudios Públicos*, 63: 217-250.
-
- (1998). "Geomercados y política transregional". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 33: 159-176.
-
- (1999a). *Territorios de las transnacionales chilenas*, Santiago: Instituto de Postgrado en Estudios Urbanos, Arquitectónicos y de Diseño PUC.
-
- (1999b). "Las transnacionales chilenas y la integración regional". *Nueva Sociedad*, 162: 124-135.
- Di Filippo, Armando, (1994). "Regionalismo abierto y empresas latinoamericanas". *Pensamiento Iberoamericano*, 26: 121-156.
- Diniz, Clelio & Crocco, Marco A., (1995). "Reestruturação produtiva e novos industriais no Brasil: O novo mapa da industria brasileira". Santiago: Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración, Instituto de Estudios Urbanos, U.C.
- Equipo Macro Zona Central-CIDU, (1972). "Síntesis del estudio Región Central de Chile, perspectivas de desarrollo", *Eure (Santiago) Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Vol. II, 6.
- Fernández, Alex, 1994. "La regionalización de la economía mexicana y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: reformas económicas y el sistema político". *Revista de Economía y Trabajo*. Año II, 4: 177-196.
- FMI, (1997a). "Perspectivas de la economía mundial", Fondo Monetario Internacional, Washington, USA.
-
- (1997b). "Estudio económico y social mundial", Washington: Fondo Monetario Internacional.
- Glickmann, Norman & Woodward, Douglas, (1994). *Los Nuevos competidores. Los inversores extranjeros cambian la economía norteamericana*. Barcelona: Gedisa Editorial.
- GOBIERNO REGIONAL de Atacama, (1994). "Estrategia de Desarrollo de Atacama" (versión preliminar). Copiapó.
- GOBIERNO REGIONAL de Coquimbo, (1994). "Región de Coquimbo. Estrategia Regional de Desarrollo. Período 1994-2000". La Serena.
- Gripaios, Peter & Mangles, Terry, (1993). "An analysis of European Super Regions". *Regional Studies*, Vol. 27, 8: 745-757.
- INTENDENCIA Primera Región de Tarapacá, (1994). "Estrategia Regional de Desarrollo". Iquique.
- INTENDENCIA II Región, (1994). "Estrategia Regional de Desarrollo Según-

- da Región: Hacia la Región que queremos". Antofagasta.
- INTENDENCIA REGIONAL-SERPLAC VIII Región, (1995). "Estrategia Regional de Desarrollo: Región del Bío-Bío" (versión preliminar). Concepción.
- INTENDENCIA REGIONAL-SERPLAC IX Región, (1995). "Estrategia Regional de Desarrollo: Región de la Araucanía" (versión preliminar). Temuco.
- INTENDENCIA Los Lagos-SERPLAC, (1995). "Estrategia de Desarrollo Regional: un horizonte común para caminar seguros". Puerto Montt.
- INTENDENCIA REGIONAL XI Región, (1995). "Estrategia para el Desarrollo de Aysén, XI Región". Coyhaique.
- INTENDENCIA REGIONAL XII Región, (1994). "Estrategia de Desarrollo Regional, Magallanes y Antártica Chilena". Punta Arenas.
- INTENDENCIA Región Metropolitana, (1995). "Estrategia de Desarrollo Regional: Región Metropolitana". Santiago.
- MECSA-INECON, 1993. "Análisis sobre el desarrollo de la infraestructura en las regiones V, VI y Metropolitana". Santiago: Comité Interministerial de Infraestructura, COMINF.
- Krugman, Paul, (1992). *Geografía y Comercio*, Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Mercado, Alejandro, (1995). "NAFTA, Industrial Policy and Regional Development in Mexico". Seminario Internacional sobre Impactos Territoriales de los Procesos de Reestructuración, Instituto de Estudios Urbanos, U.C. Santiago, Chile.
- Millán, Felipe, (1994). "Competitividad internacional de regiones". Santiago: Documento 94/92 Serie Ensayos, ILPES.
- Mingo, Orlando; Contreras, Miguel & Ross, Alicia, (1990). "Proyecto Región Capital de Chile", *Eure (Santiago) Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, Vol. XVI, 48.
- Hopenhayn, Benjamin & Merighi, Javier, (1998). "Movimiento de capitales en la Argentina: factores externos e internos", en *Desarrollo Económico*, Número Especial, Vol. 38: 105-121.
- Pinard, Gustavo, (1998). *Mercosur y los tratados internacionales. El caso chileno*. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina.
- Porter, Michael, (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: J. Vergara Editor.
- Rosenthal, Gert, (1994). "El regionalismo abierto de la CEPAL". *Pensamiento Iberoamericano*, 26: 47-65.
- SERPLAC V Región, (1994). "Estrategia Regional de Desarrollo: Región Valparaíso". Valparaíso.
- SERPLAC VI Región, (1994). "Estrategia de Desarrollo Regional". Rancagua.
- SERPLAC VII Región, (1994). "Región del Maule, Estrategia de Desarrollo: Maule 2000". Talca.
- Tironi, Ernesto, (1995). *La Organización Mundial de Comercio y la Ronda Uruguay*. Santiago: Dolmen.
- UNCTAD, (1997). *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, United Nations.