

¿Es la «nueva» geografía económica realmente nueva?

.....
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR
.....

Por geografía económica se entiende el estudio del lugar en el que se produce la actividad económica y las razones por las que ésta tiene lugar en un determinado punto geográfico y no en otro.

Aunque se trata de una cuestión importante, es curioso observar cómo hasta hace poco tiempo la economía ha prestado una atención secundaria a la geografía para explicar la concentración espacial de las actividades económicas. Incluso aún hoy, muchos manuales de economía describen a ésta de forma incorpórea, sin ciudades ni regiones, lo cual impide analizar cuestiones tales como las causas de la urbanización o el papel que desempeña la localización en las decisiones económicas. Sin embargo esta falta de interés por las relaciones entre economía y geografía, es decir por la geografía económica, se ha ido superando en los últimos veinte años, en parte por los avances en la integración europea y las incógnitas que planteaba sobre un desigual desarrollo económico entre los Estados miembros. Otros procesos de integración, menos ambiciosos que el europeo pero igualmente relevantes como por ejemplo Mercosur (creado en 1991), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido como NAFTA, siguiendo las siglas anglosajonas, que empezó a funcionar en 1994 o el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), previsto para 2005, han avivado los análisis entre geografía y economía.

¿Cómo puede entonces entenderse este interés tardío por la variable localización en las explicaciones de los flujos comerciales y financieros internacionales e interregionales? Probablemente la razón haya que buscarla más en la falta de un instrumental analítico idóneo que pudiera incorpo-

rarse en los modelos al uso que en el desinterés de los economistas por las implicaciones que la geografía tiene sobre la actividad económica y los flujos comerciales y financieros. De hecho, la mayor receptividad mostrada por los economistas hacia aspectos tales como la localización y por ende la distancia, los costes de transporte o la dimensión espacial de cualquier actividad económica surge por la aparición de nuevos instrumentos que provienen de distintos campos de la economía, tales como la organización industrial, el comercio internacional o el crecimiento económico.

En efecto, los avances experimentados en el área de la organización industrial a partir de los años 70 con la incorporación de la teoría de juegos como herramienta básica para explicar comportamientos estratégicos, la nueva teoría del comercio internacional, que se desarrolla en la década de los ochenta e incide en modelos de competencia imperfecta, centrando gran parte de sus esfuerzos en explicar las consecuencias de los rendimientos crecientes y la diferenciación vertical y horizontal de los productos, o más recientemente, el interés suscitado por los modelos de crecimiento endógeno, tras los trabajos desarrollados por Romer, han sido aportaciones claves que se complementan y que han generado impulsos sustanciales en la investigación económica. En este sentido, la geografía económica no ha sido inmune a estos avances e incluso autores como Krugman, Venables o Fujita no dudan en hablar de «nueva geografía económica» para recalcar las «señas de identidad» de esta revisión conceptual y metodológica de lo que hasta ahora se conocía como geografía económica.

Ahora bien, ¿cuáles son los rasgos característi-



EN PORTADA

cos de la geografía económica? y ¿qué elementos singulares incorpora la «nueva geografía económica» que nos hacen matizar las conclusiones sobre las relaciones comerciales y financieras que conocíamos hasta ahora? Los siguientes epígrafes intentan responder a estas preguntas.

Geografía económica versus nueva geografía económica

Tradicionalmente se hablaba de geografía económica para referirse a los profesionales (geógrafos y economistas) que enfatizaban las relaciones entre la actividad económica y el espacio para explicar fenómenos tales como la concentración de una industria o de la población en un lugar determinado. Sin embargo, en las últimas décadas, los avances en la modelización y el análisis económico, con la introducción, entre otros, de la simulación numérica o el desarrollo de los modelos de competencia imperfecta, ha provocado una revisión del término geografía económica dando lugar al de «nueva geografía económica». Como tendremos ocasión de comprobar seguidamente, el nuevo término supone un cambio cualitativo, que enfatiza nuevos aspectos como los rendimientos crecientes o las economías de aglomeración, pero que no modifica, en lo esencial, el objeto de estudio de la geografía económica.

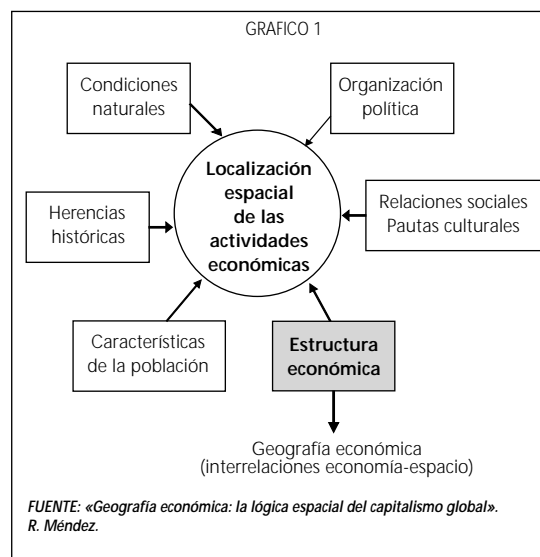


EN PORTADA

¿Cuál es el objeto de estudio de la geografía económica?

Como ilustra el Gráfico 1, cualquier análisis que se haga sobre una realidad espacial, ya sea un área metropolitana, una región, un país, una comarca o un conjunto de ciudades, necesita introducir una multiplicidad de factores que interactúan en el espacio. Así, además de los condicionamientos naturales, otros factores como la historia que impregna esa realidad espacial, las características de la población, el sistema de relaciones sociales implantado, las pautas culturales dominantes o la organización político-institucional constituirán variables claves para explicar la situación actual de esa localización humana y económica que intentamos conocer.

Ahora bien, entre ese conjunto de variables



que acabamos de enumerar, resulta crucial el papel de las condiciones económicas sobre la estructura y el dinamismo de los territorios. Aspectos tales como el tamaño de las empresas ubicadas en un determinado territorio, su organización interna, sus objetivos prioritarios y las estrategias para conseguirlos tienen una consecuencia directa sobre el número de puestos de trabajo y su distribución espacial, la movilidad de la población, los flujos comerciales entre países (es decir el comercio internacional) o dentro de un país (comercio interregional), el grado de urbanización o el impacto de la actividad económica sobre el medio ambiente. En definitiva, las condiciones de vida mejores o peores que tienen los habitantes de las diferentes regiones del mundo, de nuestras ciudades y de nuestros pueblos están íntimamente condicionadas por la estructura económica que las singulariza y que a su vez influye sobre el uso del espacio y del tiempo por parte de las personas que viven en cada área.

Ahora bien, limitar la vinculación entre la economía y el espacio a una relación causa-efecto como la que acabamos de describir no deja de ser una visión miope pues reduce el territorio a un escenario inerte sobre el que actúan múltiples factores. Por el contrario, el territorio debe entenderse como un agente activo más, que influye de forma directa sobre las iniciativas empresariales, favoreciendo o dificultando su desarrollo posterior al tiempo que incide sobre las decisiones empresa-

riales de implantarse en un determinado lugar y no en otro. Los modelos de excelencia (1) ilustran muy bien esta idea. Algunos ejemplos serían el Cambridge Scientific Park, el Silicon Valley o la Ciudad Científica de París. También los polos tecnológicos o clusters de empresas de altas tecnologías atraen a grandes plantas para disponer de mano de obra cualificada, centros de I+D y estar cerca de mercados de productos nuevos en expansión; tales serían los casos de Toulouse o Seattle que concentran actividades aeronáuticas.

Sin embargo la geografía económica no agota su campo de investigación en estas cuestiones. La creencia de que una eficaz relación entre la actividad económica y el espacio puede impulsar el crecimiento y el bienestar de la población, justifican la intervención pública para compensar los desequilibrios territoriales que se agudizarían por las asignaciones del mercado. Por ello, los geógrafos económicos también valoran la influencia de las políticas territoriales sobre el desarrollo regional y local o el impacto medioambiental y urbanístico de determinadas actividades económicas. El resultado es una participación cada vez más activa de los geógrafos económicos en materias de planificación y gestión territorial.

¿Qué diferencia la geografía económica de la «nueva geografía económica»?

La «nueva geografía económica» se diferencia de su antecesora en la introducción de nuevos instrumentos para explicar la localización económica en el espacio. Los avances en la simulación numérica y la sofisticación cada vez mayor de los modelos de competencia imperfecta permiten incluir la variable geográfica en las modelizaciones más recientes de la teoría del comercio internacional. No obstante, la «nueva geografía económica» también hace suyas ideas expuestas por Smith o Marshall hace más de dos siglos. Del maestro de los economistas clásicos, la «nueva geografía económica» retoma ideas como la

(1) Los modelos de excelencia están formados por empresas que producen bienes nuevos y/o utilizan tecnologías nuevas. Su creación y consolidación obedece, en buena medida, al aprovechamiento del potencial de desarrollo local (recursos humanos y financieros).

expansión del mercado y la división del trabajo para fomentar el crecimiento económico. De Marshall recupera y utiliza ampliamente el concepto de economías externas.

Este interés renovado por las relaciones entre comercio y economía se produce tras la publicación en 1991 del libro de Krugman titulado «Geografía y Comercio». A partir de ese momento se acuña un nuevo término, el de «nueva geografía económica» que explora la incidencia de los efectos externos sobre la localización espacial de las actividades económicas.

Los rasgos distintivos de la «nueva geografía económica» son el énfasis en la localización y en todas las variables relacionadas con ella, como la distancia, los costes de transporte o la dimensión espacial de cualquier actividad económica; la introducción de rendimientos crecientes para justificar la desigual distribución, nacional y mundial, de la actividad económica; la incorporación de externalidades espaciales o economías de aglomeración para explicar los procesos de acumulación de riqueza en los lugares inicialmente favorecidos por la localización de un conjunto de actividades económicas y la importancia de las multinacionales.

Pero probablemente el esfuerzo principal de la «nueva geografía económica» consista en desentrañar el significado de esa «caja negra» constituida por las economías de aglomeración y explicar cómo refuerzan la concentración espacial.

Estas economías de aglomeración hacen referencia a la proximidad geográfica a un gran mercado que permita reducir costes de transporte, a las ventajas de comunicación que se pueden lograr con unas infraestructuras adecuadas, a los desbordamientos tecnológicos, a la cultura empresarial, a la voluntad de proximidad geográfica entre productores y proveedores o al «imán» que tiene una industria para atraer trabajadores con cualificaciones adecuadas para sus empresas. El cinturón industrial en torno a los Grandes Lagos en Estados Unidos o la denominada «banana caliente» que aglutina todo un conjunto de ciudades que van aproximadamente desde Liverpool hasta Praga reflejan este concepto de economías de aglomeración. Yendo aún más lejos, algunos estudios señalan que el centro de gravedad de



EN PORTADA

Europa se desplazará progresivamente hacia el norte y el este, configurando la «dorsal europea» que iría desde Londres a Lombardía, pasando por Bélgica, Holanda, Alemania occidental y Suiza. En sus ciudades se concentrarían la mano de obra más cualificada, los segmentos más dinámicos del sistema productivo y los centros de decisión económica y política. Además, se consolidaría un área con externalidades de conocimiento, alrededor del Arco Mediterráneo, que iría desde Valencia hasta la Emilia Romagna, en cuyos territorios se estarían impulsando ya centros urbanos innovadores.

En los últimos años, una de las líneas de investigación más fructíferas dentro de la «nueva geografía económica» es aquella que vincula la integración comercial y económica con las economías de aglomeración. El Gráfico 2 recoge algunos de los procesos de integración comercial y/o económica más importantes en la actualidad, donde el «efecto fronteras» se diluye y las economías de aglomeración pasan a ser protagonistas de la localización empresarial. Ahora bien, si las externalidades derivadas de la aglomeración de la actividad económica son relevantes, cabe esperar que, en ausencia de otras fuerzas que la contrarresten, la integración comercial y/o económica desencadene movimientos centrípetos a favor de las regiones ricas y en detrimento de las

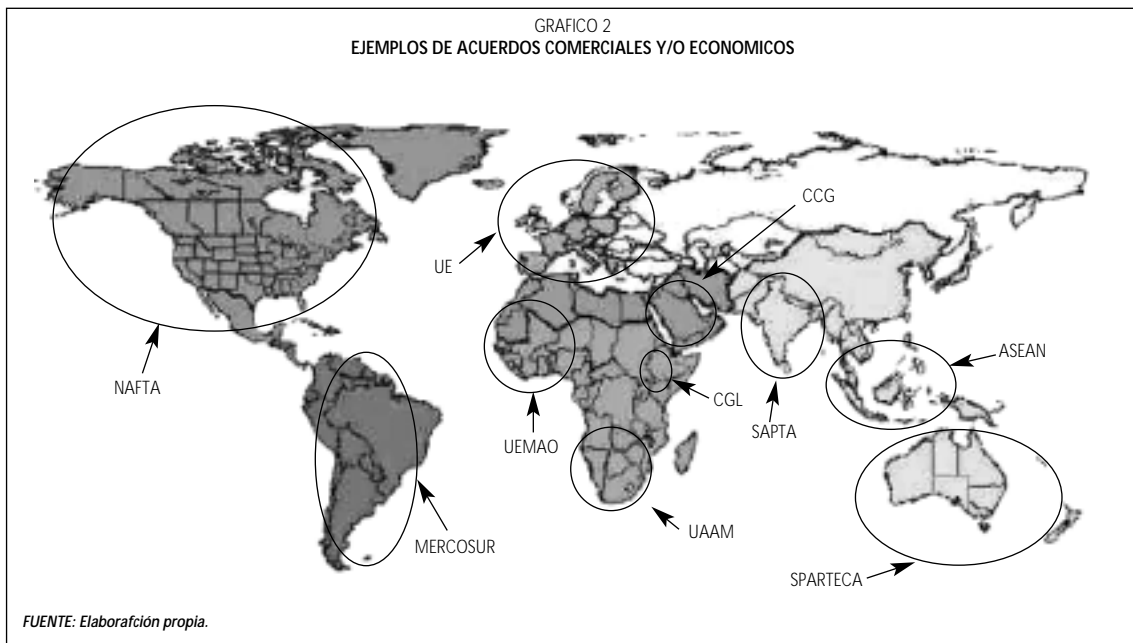
pobres. De ahí la conveniencia de introducir políticas compensatorias que «aproximen» las distintas regiones o países integrados, dándoles a todos las mismas oportunidades de desarrollo económico. En este sentido podría interpretarse la función del Fondo de Cohesión en la Unión Europea, cofinanciando la construcción de grandes redes transeuropeas para aproximar las distintas regiones de los actuales quince Estados miembros.

Conclusiones

La geografía económica y su versión más actual y renovada de «nueva geografía económica» ofrecen un claro ejemplo de materia interdisciplinaria, donde confluyen conceptos que han dejado de ser exclusivos de la geografía o la economía. La conclusión más importante que obtenemos de la evolución de la geografía económica es que la relación entre ámbitos profesionales diferentes pero interesados en cuestiones próximas favorece el trasvase de ideas, de conceptos, de teorías y de técnicas de análisis a partir de un lenguaje y unos métodos de investigación marcados por crecientes similitudes. Este proceso parece que se está acelerando en las últimas dos décadas y está siendo muy próspero para responder, bajo un nuevo prisma, a cuestiones que tradicional-



EN PORTADA



mente se habían abordado de forma aislada; también permite suscitar preguntas nuevas, capaces de orientar líneas de investigación originales. Por ejemplo, sería interesante preguntarse cómo la

climatología o los recursos naturales pueden condicionar el desarrollo económico. ¿Por qué los países más desarrollados se concentran en el hemisferio Norte y no en el Sur?

CUADRO 1
EJEMPLOS DE ACUERDOS COMERCIALES Y/O ECONÓMICOS REFLEJADOS EN EL GRÁFICO 2

| Área de integración comercial | Año en que se firmó el Tratado constitutivo | Países participantes |
|--|---|---|
| América Latina Mercado Común del Sur (MERCOSUR) | Tratado de Asunción, 1991 | Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. |
| América del Norte NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) | 1994 | Estados Unidos; Canadá y México. |
| África Unión Aduanera de África Meridional (UAAM) | 1910 | Botswana, Lesotho, Sudáfrica y Swazilandia |
| Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO) | 1973 | Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Mali, Mauritania, Níger y Senegal |
| Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (CGL) | 1976 | Burundi, Ruanda y Zaire. |
| Asia y Pacífico Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) | 1967 | Brunei (1988), Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. |
| Acuerdo de Cooperación Comercial del Pacífico Sur (SPARTECA) | 1981 | Australia, Nueva Zelanda e Islas de Oceanía. |
| Acuerdo Comercial Preferencial de Sudasia (SAPTA) | 1993 | Bangladesh, Bután, India, Malvinas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka. |
| Oriente Medio Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG) | 1981 | Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. |
| Europa UE (Unión Europea) | Tratado de Roma, 1957 | Francia, Alemania, Italia; Bélgica, Luxemburgo; Holanda; Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia; España, Portugal, Austria, Suecia, Finlandia. |
| <i>FUENTE: elaboración propia</i> | | |



EN PORTADA

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

| | | |
|---|---|----------------------|
| Plátanos | TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado. | Rgto. CE n.º 896/01 |
| Productos Agrícolas Transformados (PAT) | NUEVE MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado. | Rgto. CE n.º 1520/00 |
| Productos agrícolas: Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc. | DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado. | Rgto. CE n.º 1291/00 |

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caucción».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:
MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:
INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caucción)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid
Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13