

Tema de interés. La Nueva Geografía Económica

Revista Oikos,
número 22,
2009
pp. 101-102



Sebastián Aparicio Rincón*

“La historia de la Geografía Económica que estudia la locación de la actividad económica es mucho más que la historia del pensamiento geográfico acerca de la forma y ubicación de los continentes, y sus cordilleras. La locación de la producción es una característica obvia del mundo económico. De hecho, comencé a interesarme en la economía cuando estaba en la escuela y miraba esos viejos mapas que usaban ciertos símbolos pintados para representar la actividad económica: figuras en forma de trigo para representar la actividad agrícola, pequeños carros para representar la extracción de recursos, y diminutas fábricas para representar la industria, entre otras cosas. Sin embargo, en la actualidad no hay suficiente análisis espacial en el mainstream económico”

(Krugman, 1997, p. 33)

Las Teorías del Desarrollo han sufrido profundos estancamientos en sus propuestas que intentaban explicar los fenómenos del desarrollo. Al parecer, con la propuesta de Solow en 1956 y trabajos posteriores que complementaban la idea relacionada con la acumulación de capital y el progreso técnico (como lo son los trabajos de Mankiw, Romer y Neil (1992), Barro y Sala-i-Martin (1991), y Romer (1986), entre otros), no fueron suficientes para explicar las diferencias en crecimiento y desarrollo económico que se presentan entre los países.

Sin embargo, recientes propuestas han surgido para tratar de responder a este pequeño pero difícil interrogante: ¿Por qué se desarrollan los países? Una de estas nuevas corrientes es la que se conoce como la Nueva Geografía Económica, la cual, se había tratado desde el siglo XIX con los trabajos de Von Thünen. No obstante, la ortodoxia económica hizo caso omiso sobre esta propuesta relegándola a los márgenes más ocultos de esta disciplina (Vélez, 2007). Para finales de la década de los noventa, Krugman (1997), y Gallup, Sach y Mellinger (1999), como algunos de los principales investigadores en esta área, retoman la propuesta y comienzan un estudio riguroso creando modelos que den cuenta de la actividad económica de los países.

Gallup, Sach y Mellinger, se aproximan al estudio del desarrollo económico hablando de las “diferencias de primera naturaleza”. Estos autores tomaron una muestra de 150 países de todo el mundo, donde analizaron su ingreso per cápita y lo relacionaron con variables tales como extensión de tierras costeras, población y el número de zonas tropicales. En este trabajo,

* Estudiante del programa de Economía, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia.

se llegó a la conclusión que los países con mayores zonas tropicales tienden a ser más pobres y menos desarrollados que aquellos con menos zonas tropicales y con su actividad industrial ubicada en las áreas costeras. En efecto, las tres principales “diferencias de primera naturaleza” fueron las condiciones de salud, la productividad de la tierra y el acceso a los mercados.

Krugman, por su parte, analiza la actividad económica mundial alejándose un poco de las particularidades físicas, y más bien, se enfocó en la interacción económica entre los agentes. Con su estudio, por tanto, implementó el concepto de “diferencias de segunda naturaleza”, enfatizando en elementos como los retornos crecientes a escala, las externalidades (y los efectos contagio –spillovers–) y los costos de transporte. En su estudio, concluye que existen dos fuerzas que distribuyen a las personas y a la actividad económica en el espacio: centrípetas y centrífugas.

Las primeras, están relacionadas con los efectos de aglomeración. Es decir, existe una serie de factores tales como el tamaño de los mercados, los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, y las externalidades tecnológicas, los cuales, impulsan la actividad económica a agruparse en sitios que cumplan con estas características. Por otro lado, las fuerzas centrífugas hacen relación a todas las externalidades negativas que generan los sitios cuando llegan a un estado de saturación: congestión vehicular, precio de la tierra, y nivel de los salarios, entre otros. Por lo tanto, el grado de aglomeración resultante dependerá del equilibrio que se alcance entre ambas fuerzas (Vélez, 2007).

En resumen, la Nueva Geografía Económica se presenta como una propuesta que explica los patrones que hacen posible entender la ubicación de la actividad económica, y además, abre las puertas para introducir en su análisis otras propuestas que den cuenta sobre los niveles de desarrollo. En este sentido, Rodrik (2003) subraya dos determinantes para lograr el desarrollo: próximos y profundos. Los determinantes próximos, son la productividad, el acervo de capital físico, y la acumulación de capital humano. Entre tanto, los determinantes profundos son la geografía, las instituciones y el comercio internacional, donde los tres deben interactuar de manera simultánea, facilitando la acumulación de capital, y logrando mayores grados de crecimiento y desarrollo económico.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRO, R. y SALA-I-Martin, X. (1991). *Convergence across States and Regions*. Brookings Papers on Economic Activity, No. 1.
- GALLUP, J., SACHS, J. y MELLINGER, A. (1999). *Geography and Economic Development*. International Regional Science.
- KRUGMAN, P. (1997). *Development, Geography and Economic Theory*. MIT Press, Cambridge, MA.
- MANKIW, G., Romer, D. y Neil, D. (1992). A contribution to the empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, May.
- RODRIK, D. (2003). *In search of prosperity*. Princeton University Press. New Jersey, USA.
- ROMER, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5. October.
- SOLOW, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, Feb.