

Foro Económico

La convergencia en el debate actual: el caso de las provincias canadienses

Elisa Dávalos Dutre¹

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año X, Número 29, Mayo-Agosto de 2005

El concepto de *convergencia* ha cobrado gran relevancia en la actualidad, y ha sido aplicado a contextos analíticos muy diversos, entre los que destacan la convergencia en medios de comunicación, la convergencia tecnológica y la convergencia económica. En una aproximación amplia, la convergencia puede entenderse como un proceso en el cual los diferentes elementos participantes o las diferentes variables tienden a moverse desde diferentes puntos hacia un punto de encuentro, el cual implica un cierto nivel de igualdad en relación con un parámetro establecido [Díaz-Bautista, 2003].

En Economía, ha habido estudios sobre convergencia en diferentes aspectos, por ejemplo, en el campo de la productividad. Uno de los trabajos más destacados es el realizado por Baumol, Nelson y Wolf [1994]. En éste, se plantean diferentes variaciones que ha adoptado la definición del término convergencia, entre las cuales destacan: *Homogenización*, que implica la re-

ducción de la dispersión entre un conjunto de países, regiones, o industrias, en términos de alguna medida de desempeño. Es decir, que un grupo de países se asemeja cada vez más entre sí, evaluado a través de diferentes variables, como el ingreso per capita, la productividad, etc. El enfoque *Catch up*, se refiere a que los países rezagados reducen la distancia que los separa de las economías líderes, evaluado sobre una o varias variables. La *Convergencia incondicional o bruta*: se puede aplicar a los dos anteriores, y se refiere a aquellos países que han experimentado algún grado de convergencia en la variable en cuestión pero sin considerar la influencia de otras variables que la podrían afectar. La *convergencia condicional*: es la contraparte de la anterior. Se refiere a la evaluación estadística del rol de variables que se espera que influyan de manera directa o indirecta en la convergencia evaluada, por ejemplo los gastos en educación, estabilidad política, etc. y ello en aras de considerar que la convergencia se da entre un conjunto de variables relacionadas que influyen en la dirección del movimiento. En términos generales en este trabajo se concluye que, a partir de diversas mediciones sobre pro-

¹ Investigadora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Doctorado Universidad Autónoma Metropolitana. Correo electrónico: elisadavalos@yahoo.com

ductividad, la convergencia ha sido un fenómeno que se ha presentado exclusivamente en un grupo de países industrializados.

Asimismo, se ha estudiado la convergencia desde el punto de vista de las políticas macroeconómicas. En un interesante trabajo llevado a cabo por Boltho [1996], en el cual investiga sobre las políticas macroeconómicas de Europa, encuentra que existen claras tendencias hacia la convergencia en dichas políticas entre Francia y Alemania. No obstante, a nivel microeconómico encuentra divergencias considerables, lo que considera, se constituye en un problema de incompatibilidad debido a que, por ejemplo, los franceses han tratado de imitar la estabilidad macroeconómica de los alemanes pero sin considerar su manejo para regular mercados, para capacitación laboral, para entrenamiento, reestructuración industrial, I&D, etc. y se pregunta sobre la posible estabilidad de los países que tienen grandes diversidades a nivel microinstitucional, pero que están sometidos cada vez más a procesos y políticas macroeconómicas homogéneas mediante las que se les fuerza a engranar en los diseños de países con estructuras económicas diferentes.

Recientemente, el auge del uso del término convergencia está vinculado con los procesos de regionalización e integración que se han acelerado en la economía mundial desde la década de los años ochenta. Eventos como la formación de la Unión Europea, la firma del TLCAN, la unión de la Alemania del este con la del oeste luego de la caída del muro de Berlín, la desintegración del bloque soviético y la aceleración del proceso de globalización a nivel económico, político, social y cultural,

han contribuido a que el concepto *convergencia* esté a la orden del día en los debates actuales.

De hecho, luego de que se acordó el 9 y 10 de diciembre de 1991 la firma del Tratado de Maastrich (el cual tuvo que ser aprobado también por los Parlamentos nacionales y en algunos casos, como en Dinamarca, Francia e Irlanda, evaluado por referendums), era necesario que los países que ingresaran cumplieran con ciertos criterios de convergencia en indicadores como la tasa de inflación, el tipo de cambio, la tasa de interés y las finanzas públicas. En este contexto, el concepto *convergencia* significa que las variables macroeconómicas de los países participantes tienden a seguir ciertas pautas comunes, definidas con base en diferentes criterios relativos preestablecidos de común acuerdo. La evaluación de la convergencia en la Unión Europea ha sido tanto *nominal* (variables como tipos de cambio, inflación, tasas de interés, etc.) como *real* (se refiere a variables ligadas a la economía real como productividad, ingreso per cápita, y desempleo) [Pulido, 1998].

Pero ha sido una tendencia hacia una mayor desigualdad en el ingreso per cápita en la economía mundial cada vez más creciente, lo que ha ocasionado que el enfoque de Barro —quien fue el pionero en este campo de estudio de la convergencia— cobre un énfasis más relevante.

Esta tendencia hacia una mayor desigualdad del ingreso se puede observar no sólo aplicada comparativamente entre distintas naciones, sino también dentro de regiones supranacionales e intra-nacionales. En Estados Unidos, por ejemplo, se acentuaron tendencias hacia la desigualdad del ingreso per cápita entre los estados

desde los años ochenta. Otro ejemplo relevante ha sido Alemania del este, la cual, una vez integrada en la economía de la Alemania occidental, no ha presentado tendencias convergentes sólidas con los niveles de ingreso per cápita de Alemania del oeste [Barro, 1991].

Desarrollado en sus inicios por Robert Barro, como señalamos anteriormente, desde el punto de vista teórico, la convergencia económica tiene sus orígenes a mediados del siglo pasado, y la lógica de su funcionamiento está adscrita a la perspectiva neoclásica del pensamiento económico, dentro de las teorías del crecimiento. Aquí, la convergencia es definida como: “La tendencia de las regiones pobres a crecer más rápido que las ricas, en donde, manteniéndose todo lo demás igual, las pobres tienden a alcanzar a las ricas en términos del nivel de ingreso o del producto per cápita” [Afxention, 2002: 4].

El fundamento teórico en este tipo de planteamientos, lo que subyace detrás de esta idea de convergencia, es el concepto de los rendimientos decrecientes del capital. Estos se expresan en una función de producción, con una gráfica de pendiente positiva hasta cierto punto, en la cual a mayor capital, mayor es el nivel del producto, (y en donde el producto marginal del capital es positivo, es decir que de una unidad más de capital, se obtiene una unidad más de producto); pero la curva tiende a transformarse con pendiente negativa pasado cierto punto, por lo que en los niveles elevados de capital no pasa lo mismo, pues en esta parte de la curva el producto marginal del capital es decreciente (es decir, que a una unidad más de capital se obtiene una unidad menor de producto).

Considerando entonces los rendimientos decrecientes del capital, dentro de un proceso de integración, los planteamientos neoclásicos predecirían una tendencia hacia la convergencia, tanto para el análisis intra-nacional como para el supranacional, resultado de que los países o regiones pobres crecerían más rápidamente que los ricos: “los países pobres [o las regiones] con bajas tasas de capital-trabajo tienen altos productos marginales de capital y por ello tienden a crecer a tasas más altas” [Barro, 1991: 407].

A mediados del siglo pasado, en los estudios empíricos iniciales sobre los que sustentan sus planteamientos sobre la convergencia, Robert Barro y Sala-i-Martin, luego de realizar diferentes mediciones en 48 estados de Estados Unidos sobre los datos del ingreso personal per cápita desde el año de 1840 y del producto estatal bruto desde 1964 con base en el modelo de crecimiento neoclásico, concluyen que: “Los Estados Unidos proveen una clara evidencia de convergencia en el sentido de que las economías pobres tienden a crecer más rápido que las ricas en términos del ingreso per cápita” [Barro, 1992: 224].

No obstante, posteriormente Barro realiza otro análisis sobre la posible convergencia en el crecimiento económico entre países, señalando que: “la hipótesis de que los países pobres tienden a crecer más rápido que los países ricos parece ser inconsistente con la evidencia intra-país, la cual indica que las tasas de crecimiento per cápita tienen poca correlación con los niveles de inicio en el producto per cápita” [Barro, 1991: 407-408], es decir, no se puede probar que los países pobres crecen a tasas más rápidas que los países ricos,

dando lugar así a una tendencia a la convergencia en el nivel de ingreso per cápita. Después de analizar diversas variables en diferentes países, señala más adelante que los países pobres tienden a alcanzar a los países ricos únicamente si los países pobres tienen una inversión en capacitación elevada de la fuerza de trabajo per cápita, pero si no cuentan con esto, no se da tal tendencia hacia la convergencia [Barro, 1991: 437].

Estudios de Angus Maddison confirman que los países atrasados no necesariamente crecen más rápido que los más desarrollados. Este autor realiza un trabajo histórico sobre la evolución del ingreso per cápita, y con base en ellos podemos observar las tendencias a nivel mundial que se han presentado desde las primeras décadas del siglo XIX hasta el año de 1989, Como se muestra en el Cuadro 1.

Como podemos observar en el Cuadro 1, del año 1812 al año 1989 hubo un considerable incremento del ingreso per cápita en casi todas las regiones, pero las más atrasadas no alcanzaron a las más avanza-

das; por el contrario, el primer bloque, el de los países industrializados, tuvo el crecimiento más alto, con un incremento de trece veces, seguido por el segundo bloque, cuyo ingreso per cápita se incrementó nueve veces. Podemos notar que en Latinoamérica el ingreso per cápita creció siete veces, mientras que en Asia, está el grupo más heterogéneo: ha crecido más de ocho veces desde 1820. Originalmente, éste era más pobre que los otros tres, pero dio un salto notable desde 1950. En este grupo está incluido Japón, cuyo ingreso es del nivel del primer grupo. África por su parte ha sido la región más estancada. Excepto Sudáfrica, con un nivel de 5 mil 627 dólares per cápita, los demás países se encuentran en niveles bastante bajos.

Maddison señala que la homogeneidad relativa dentro de cada uno de los grupos, sugiere que hubieron patrones tanto institucionales como de políticas, similares, y dentro de las razones que señala para explicar el crecimiento mucho más acelerado en el ingreso per cápita del primer bloque en

CUADRO 1
INGRESO PER CÁPITA PROMEDIO POR REGIONES DEL MUNDO
(EN DÓLARES DE E.U. DE 1985)

Año:	1820	1870	1890	1913	1950	1973	1989
1) Países desarrollados	1,055	1723	2191	3068	4813	10,298	14,228
2) Periferia europea	868	1028	1217	1641	2381	6089	7931
3) Latinoamérica	570	785	998	1350	2180	3661	4033
4) Países de Asia	532	591	653	712	730	2284	4484
5) Países de África	400	400	400	580	1044	1656	1660

1) Incluye: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, Suecia, RU, Canadá, Australia, Estados Unidos.

2) Checoslovaquia, Grecia, Hungría, Irlanda, Portugal, España, Unión Soviética

3) Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú.

4) Bangladesh, China, India, Indonesia, Japón, Corea, Pakistán, Taiwán, Tailandia

5) Ghana, Kenya, Moroco, Nigeria, Tanzania, Africa Sur, Tanzania.

Fuente: Maddison, Angus [1994]

comparación con en el resto de los otros bloques, están fenómenos históricos como la Ilustración y el Renacimiento, con su idea de racionalidad experimental como fuente del conocimiento, y sus consecuencias formativas en términos de sistemas de cambio e innovación tecnológica, así como de cristalización de estos procesos dentro de un sistema educativo funcional. Otros factores que considera como explicativos de un mayor crecimiento del primer bloque es la ética protestante, el sistema de libre empresa, el sistema jurídico-político funcional que lo sustenta; el desarrollo de instituciones financieras creíbles y funcionales, así como los cambios socio-económicos-democráticos que han tenido efectos positivos en el crecimiento económico.²

Entonces, Maddison concluye que la convergencia es un proceso representativo de un subconjunto de naciones: ha sido una realidad únicamente en cierta geografía y en cierta temporalidad, básicamente en los países industrializados, los cuales sí han experimentado un claro proceso de convergencia en ingreso per cápita, pero también en patrones tecnológicos, en productivi-

²Maddison señala que la herencia por ejemplo de Rusia, es más parecida a los países asiáticos que a los de occidente, y las diferencias con occidente se acentúan con el comunismo en 1917. Checoslovaquia y Hungría fueron más bien desconectados del occidente para entrar al socialismo. Por su parte Albania, Bulgaria, Grecia, Rumania y Yugoslavia, fueron parte del imperio otomano hasta el siglo XIX y luego fueron aislados del “mainstream”. Por su parte, Portugal y España tuvieron diferente tradición institucional, religiosa, y poca funcionalidad económica, institucional, educativa y con corruptelas. América Latina reprodujo en gran medida la tradición institucional ibérica, con sus corruptelas e ineficiencias. [Maddison, 1994].

dad, en patrones de comercio de inversión e institucionales.³ Existe actualmente de hecho un consenso sobre la idea de que durante el boom de posguerra se desarrolló un proceso de convergencia en dichos países, llamados el “Club de la Convergencia.”

A raíz de que a través de diversas evaluaciones económicas se ha llegado a la conclusión que se ha dado un claro proceso de convergencia económica, han existido preocupaciones dentro de los países del llamado “Club de la convergencia”, sobre la posibilidad de que se marche hacia un modelo homogéneo no sólo en términos de la producción y orga-

³Considerando específicamente la compleja realidad de los países “de reciente industrialización” o “en desarrollo”, dentro de los cuales está México, actualmente, se reconoce la importancia del desempeño de las instituciones como uno de los factores determinantes para el desempeño económico eficiente de un país; y este reconocimiento se da tanto dentro de las nuevas teorías del crecimiento económico como en algunos sectores gubernamentales y de organismos internacionales, cuyo máximo exponente es sin duda Joseph Stiglitz., quien ha señalado que no es suficiente aplicar reformas al mercado. No es suficiente diseñar buenas políticas macroeconómicas, tener buenos programas de inversión, contar con infraestructura básica, etc. Es necesario además de contar con todo ello el tener instituciones eficientes para enfrentar los desafíos de los cambios estructurales, e implementar eficientemente a través de ellas las políticas macroeconómicas y de desarrollo que se consideren convenientes, haciéndole frente también así a un entorno internacional más competitivo. Sin duda cada vez se explican más las diferencias en el desempeño económico entre países por el papel de las instituciones. Los países desarrollados tienen como característica que poseen instituciones desarrolladas, mientras que los países en desarrollo por lo general tienen instituciones poco desarrolladas.

nización de su vida económica, sino también en las estructuras de producción y en sus relaciones entre la economía, la sociedad y el Estado. Esta idea de convergencia iría en contra de planteamientos como los de Michael Albert, quien en su libro titulado *Capitalismo contra Capitalismo* y publicado a fines de los años ochenta, señala que hay “diferentes tipos de capitalismo”, caracterizados por distintas instituciones, prácticas, valores y políticas. En él, distingue entre las economías con filosofías basadas en el mercado, como Estados Unidos e Inglaterra, y las economías con mayor coordinación estatal como Alemania y Japón, las cuales las considera como formas coherentes y resistentes de capitalismo, y no como desviaciones de una trayectoria común, negando así la idea de que la tecnología dicta una sola forma óptima de organizar la producción impulsando a todos los países hacia instituciones y prácticas económicas comunes. El Estado sigue siendo una entidad muy importante y es el moldeador de esas diferencias institucionales en los países.

Además, los procesos de convergencia macroeconómicos arrastran dentro de sí una gran diversidad observable en los niveles meso y microeconómicos, que si bien pueden confluir en resultados similares, los factores institucionales y sociales que los determinan poseen una rica variedad distintiva y moldeada por las historias de cada país, y en ocasiones, de grupos de países que han compartido procesos comunes en diversos momentos de su desarrollo. Es por ello que la convergencia a nivel de variables económicas nunca podrá definirse como una

tendencia hacia la homogeneización económica, social e institucional total.

La convergencia en el ingreso per cápita de las provincias canadienses

La convergencia dentro de un solo país ha sido un importante tema de debate también. En esta sección se analiza el caso de la convergencia entre las provincias canadienses, de acuerdo al enfoque del análisis del nivel de ingreso per cápita, es decir, a nivel intra-nacional, para las dos últimas décadas del siglo xx. Para ello se hará primeramente una lectura del ingreso per cápita de mercado por provincias, para posteriormente compararlo con el ingreso personal.

El ingreso de mercado es igual a la suma de los salarios, más los ingresos suplementarios adquiridos a través de intereses, ingresos netos de negocios no incorporados, ingresos netos de actividades agrícolas, de dividendos y de toda la gama de ingresos por inversión.

Como podemos observar en el Cuadro 2, existen diferencias muy considerables en la participación del ingreso de mercado per cápita provincial dentro del promedio nacional: mientras que Ontario muestra un índice de 113.4 para el año de 1985, Terranova está en 58.5, casi la mitad de aquél. Estos dos constituyen los casos más extremos, y su diferencia se va suavizando levemente, pues para el año de 1998, se da un avance del índice de la provincia de Terranova, colocándose en 66.8, mientras que Ontario se coloca en 109.7. Su diferencia, no obstante, sigue siendo considerable.

Observando dicho ingreso de mercado para el período 1985-1998, podemos agrupar los resultados de la siguiente forma: las

provincias atlánticas (Terranova, Isla del príncipe Eduardo, Nueva Escocia y Nueva Brunswick) tienen los niveles de ingreso de mercado más bajos, seguidos por las provincias de Saskatchewan y Manitoba. Posteriormente está Quebec; le sigue Columbia Británica, y encabezan la lista con el nivel de ingresos de mercado más altos Alberta y Ontario.

A pesar de las mejoras que se detectan en los ingresos per cápita de mercado para todas las provincias atlánticas, sus niveles son los más bajos del país. La provincia de Saskatchewan les sigue, con un promedio para los cuatro años considerados, de 83%. Vemos en este mismo Cuadro 2 que las provincias de Manitoba y de Quebec tienen niveles similares de ingresos, cerca del 90% en relación con el 100% nacional. Las tres provincias restantes, son las más ricas del país, con promedios para Columbia Británica de 101.7, Ontario 111.3 y Alberta 107.7. En los tres casos se rebasa el nivel promedio nacional.

Sin duda es notable el avance que la provincia de Alberta ha tenido en los últi-

mos años, y es que su riqueza en recursos energéticos la convierte en una de las más ricas y dinámicas provincias canadienses. Ontario, por el contrario, si bien sigue siendo de las provincias con niveles de ingreso de mercado más altos, muestra una ligera tendencia descendente en el período considerado.

A pesar de ello, Ontario tiene la ventaja de que ha fundado su alto nivel de ingreso en una economía altamente diversificada e industrializada, además de contar con un sector de servicios cada vez más relevante e importante a nivel nacional e internacional, lo que la coloca en la primera línea en la lista del ingreso de mercado de su población. Sin duda es la provincia con la actividad económica más rica y variada del Canadá.

Como pudimos observar en estos resultados, existe una distribución de la riqueza entre las provincias muy desigual en el ingreso de mercado per cápita.

Veamos ahora el nivel de ingreso per cápita personal entre las provincias. Este ingreso incluye, además del ingreso de

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DEL INGRESO DE MERCADO PER CÁPITA PROVINCIAL EN EL PROMEDIO NACIONAL

	1985	1990	1995	1998
Terranova	58.6	63.5	68.5	66.8
Isla Príncipe E	66.9	68.6	76.4	73.4
N Escocia	79.9	79.7	83.7	83.3
N Brunswick	71.6	72.5	80.8	79.9
Quebec	91.1	91.8	91.6	90.7
Ontario	113.4	112.3	110.1	109.7
Manitoba	91.1	88.2	89.3	90.2
Saskatchewan	87.6	81.0	82.8	80.9
Alberta	105.6	103.9	107.5	114.1
C Británica	98.5	103.5	105.7	99.1

Fuente: elaborado con base en: Statistics Canada. *Provincial Economic Accounts*. Cat. 13-213-PPB.

mercado, las transferencias a individuos hechas por el gobierno.

En el Cuadro 3 podemos ver la participación de las provincias en el ingreso personal per cápita dentro del promedio nacional. En él se observa que dicho ingreso muestra diferencias interprovinciales menos acentuadas que el ingreso de mercado: las provincias más pobres, las atlánticas (Nueva Escocia, Nueva Brunswick, Terranova e isla Príncipe Eduardo), ascienden varios puntos porcentuales en comparación con el cuadro de los ingresos de mercado, mientras que las provincias más ricas, Ontario, Alberta y Columbia Británica, descienden, haciendo así más suave la diferencia en los niveles de riqueza provincial.

Tomando por ejemplo el año de 1985, la diferencia entre la provincia de Terranova con el índice más bajo, en comparación con Ontario, la provincia con el índice más alto, considerando el ingreso personal, es de 38.8, mientras que si consideramos el ingreso de mercado, la diferencia es de 54.8. Si contrastamos esta diferencia entre el

ingreso de mercado y el ingreso personal entre las provincias que están en los dos extremos, nuevamente Ontario y Terranova, veremos que para el año de 1998 se suaviza aún más, pues la diferencia entre los índices es de 42.9 y 32.2 respectivamente.

Para el caso de la provincia de Alberta, la de más dinámico crecimiento en los ingresos de mercado de entre todas las provincias, el resultado no es muy diferente. Comparando a la provincia de Terranova con Alberta para los mismos años, veremos que, mientras que en 1985 la diferencia entre los índices de ambas provincias en el ingreso de mercado fue de 47, y en el ingreso personal, de 39.6, la diferencia en estos índices para ambas provincias se modifica para el año de 1998 en 47.3 el de mercado, y en 33 en ingreso personal.

Entonces, vemos que si tomamos como referencia el ingreso personal, los diferenciales en los ingresos de las provincias se suaviza considerablemente.

Como señalamos anteriormente, la gran diferencia entre el ingreso de mercado per

CUADRO 3
PARTICIPACIÓN DEL INGRESO PERSONAL PROVINCIAL PER CÁPITA EN EL PROMEDIO NACIONAL

	1985	1990	1995	1998
Terranova	69.7	76.4	77.9	75.9
Isla Príncipe E	71.2	76.3	81.4	79.2
N Escocia	84.7	83.8	85.5	84.3
N Brunswick	76.9	78.7	84.5	82.9
Québec	93.8	94.3	93.1	92.8
Notario	108.5	109.3	108.1	108.1
Manitota	93.2	90.1	91.3	93.2
Saskatchewan	86.2	84.2	86.1	87.2
Alberta	109.3	101.3	103.1	108.9
C Británica	101.2	102.9	103.8	99.2

*Ingreso personal per cápita: ingresos de mercado más transferencias a individuos dividido entre la población.
Fuente: elaborado con base en: Statistics Canada. Provincial Economic Accounts. Cat. 13-213-PPB.

cápita y el ingreso personal per cápita por provincias, son las transferencias a los individuos hechas por el gobierno. De modo que podemos afirmar que, indudablemente, en Canadá el rol del gobierno representa un papel fundamental en la distribución interprovincial de la riqueza. En Canadá, a diferencia de otras naciones, la equidad regional ha sido reconocida como un objetivo explícito en la política federal, mientras que por ejemplo, en Estados Unidos se maneja como un objetivo social [Carayannis, Mallick, y Zestos, 1996].

Cabe señalar que en el período aquí analizado se da un comportamiento similar al que se había dado durante décadas atrás, por lo que retomamos y confirmamos para este período la conclusión de Mansell en el sentido de que hay una aproximación significativa en el tiempo en términos de ingreso personal, debido fundamentalmente al sistema de transferencias del gobierno federal [Mansell y Copithone, 1986].

Si observamos más detalladamente al ingreso de mercado, veremos que está conformado básicamente, como ya señalamos, por el ingreso ganado y por el ingreso derivado de actividades suplementarias y propiedades (intereses, dividendos etc). De estos dos componentes, el salario representa el 74% del total de los ingresos, es decir, con mucho es la parte mayoritaria.⁴ Esto significa que las diferencias salariales entre la provincias son considerables. Según Mansell & Copirthorne, las diferencias salariales "...se deben a que un trabajador individual en una industria individual, por

⁴ En el año de 1986, los salarios representaron en el ingreso de mercado, el 75.5%; en 1990 el 74%; en 1995 el 73% y en 1998 el 74.5%.

decir algo, en las provincias atlánticas, gana considerablemente menos que un trabajador en la misma industria en otras regiones" [Mansell y Copithone, 1986: 32], y no tanto porque haya actividades de diversa índole en las provincias, con niveles de remuneración diferentes. De manera que a través de la vía del comportamiento del mercado, los ingresos no tienden a converger entre las provincias canadienses.

Por su parte, como parte de un trabajo comparativo, Carayannis y Mallick encuentran que en el caso de Canadá, a diferencia de otras naciones desarrolladas, no se han presentado las tendencias hacia la acentuada divergencia que en otras naciones se han dado: "Hallazgos recientes sugieren que las disparidades regionales del ingreso se han incrementado en las economías maduras, como Estados Unidos y regiones de Europa...[mientras que] Canadá se ha caracterizado por su consistente, casi gradual convergencia económica, incluyendo los años ochenta..." [Carayannis, Mallick, y Zestos, 1996].

La razón por la cual explican esta tendencia especial en Canadá es el rol del gobierno, es decir, consideran que las transferencias son un ingrediente clave en esta tendencia hacia la convergencia, de modo tal que en este estudio se concluye el mismo argumento básico: si bien las desigualdades provinciales son considerables en Canadá, el papel del gobierno para disminuirlas es un componente determinante en la estructura del ingreso per cápita canadiense, y la dependencia de las transferencias federales sigue siendo indispensable para lograr una convergencia mayor.

Entonces, no existe en Canadá una con-

vergencia económica producto de la dinámica del libre mercado, sino estrictamente hablando, se debe a la intervención económica del Estado. Este hecho no representa un dato aislado, sino que es una parte esencial de lo que conforma la identidad social canadiense y está profundamente imbricado con su historia: Este país se ha conformado con una clara idea de la solidaridad social y de la intervención del Estado como parte fundamental del bienestar colectivo. Su sistema de bienestar social está entre los más avanzados de los países desarrollados y no es casualidad el hecho de que Canadá cuente con uno de los sistemas de medicina social universal más completo.

Es por ello que un aspecto que ha preocupado a sectores de la sociedad canadiense es el riesgo potencial de crear una convergencia institucional⁵ en el campo del sistema de bienestar social con los

⁵ Tomaremos en este trabajo como definición de institución, a todo tipo de regulación social, que implica reglas y/o organizaciones, que son aceptadas socialmente. Se trata de estructuras que la sociedad impone sobre la interacción humana determinando las elecciones de los individuos y moldeando la actuación de las sociedades y las economías a través del tiempo. Esto incluye aspectos como la defensa en los derechos de propiedad, las estructuras regulatorias de un país, la calidad y la independencia del poder judicial, el funcionamiento de la burocracia, etc. Véase: Ayala, José. *Mercado, elección pública e instituciones*. México, Porrúa-UNAM, 1996. Partiendo de esta definición de instituciones, se entiende a la convergencia en este contexto como un proceso en el cual las diferentes instituciones nacionales tienden a modificarse desde un estándar nacional hacia un modelo determinado de común acuerdo con los socios con los que se ha acordado la integración económica, cualquiera que fuere su naturaleza (mercado común, acuerdo comercial, unión económica). El tipo de instituciones de que se trate puede ser de cualquier índole, o incluso se puede tratar de la

Estados Unidos, a raíz del TLC. Este país se ha caracterizado por reivindicar la idea de que es el individuo el que tiene la responsabilidad de su bienestar y que la menor intervención del Estado en la sociedad se traduce en un mayor bienestar para la colectividad [Lipset, 1990]. Por ello, hablar de convergencia institucional no siempre puede entenderse como un proceso positivo, en el sentido de que implique beneficios para todas las sociedades participantes en el proceso.

Como sabemos, el Tratado de Libre Comercio ha sido mucho más que un mero tratado comercial de modo que a pesar de que se trate de un acuerdo comercial, sin duda el Tratado ha facilitado una mayor integración económica y social *de facto* si bien esto no formaba parte de sus objetivos explícitos. Robert Pastor señala al respecto que si bien el TLC ha incrementado la integración económica, también lo ha hecho con los problemas comunes, sin embargo no se ha desarrollado una verdadera capacidad institucional para afrontarlos ni se ha armonizado un mecanismo de solución trinacional para hacerles frente [Pastor, 2002].

El tipo de instituciones que preocupan a Robert Pastor están vinculadas al hecho de hacerle frente al “lado oscuro de la integración”, como el narcotráfico y el crimen organizado. Asimismo le preocupan rubros como la migración. Lo interesante de su trabajo consiste en las reflexiones que hace y que se sitúan de hecho en el campo de la convergencia institucional en América del

creación de una nueva institucionalidad supranacional que desarrolle funciones de antemano inexistentes.

Norte, en la posibilidad de establecer una Comunidad de América del Norte y en la posible identidad norteamericana que se esté desarrollando.⁶

No obstante, si bien los aspectos señalados por Pastor ameritan una evaluación muy seria, no debemos olvidar que, desde el punto de vista canadiense, no en todas las áreas resultaría conveniente pensar en una convergencia en América del Norte, pues si impulsar la idea de convergencia institu-

cional significaría poner en riesgo aspectos como las transferencias que el Estado lleva a cabo entre las provincias para mantener un nivel de vida más homogéneo, como vimos anteriormente, o algún otro aspecto de la seguridad social de este país, y se generara una disminución en sus estándares de vida, es mejor no abogar por ella, y dejar que la estructura institucional canadiense siga velando por aquellos aspectos de bienestar social a la manera que lo ha venido haciendo.

⁶ Un aspecto no considerado por Pastor al menos explícitamente en su trabajo, es la influencia que las organizaciones no gubernamentales transnacionales puedan ejercer en este proceso de conformación de una posible comunidad en Norteamérica y que de hecho ya han estado actuando, por ejemplo ante la firma del TLCAN.

Bibliohemerografía

- Afxention, P. Serletis, A. (2002) “Convergence Across Canadian Provinces” en, *Canadian Journal of Regional Science* <http://www.lib.unb.ca> 15 mayo
- Barro, Robert (1991) “Economic Growth in a Cross Section of Countries” en *Quarterly Journal of Economics* No. 105.
- Barro, Robert y Sala-i-Martin, Xavier (1991) “Convergence across States and Regions” *Brooking Papers on Economic Activity* No. 1, Washington D.C.
- Barro, Robert y Sala-i-Martin, Xavier (1992) “Convergence” *Journal of Political Economy* Vol 100, No.2.
- Baumol, William; Nelson, Richard y Wolff, Edward (Eds) (1994) *Convergence of Productivity. Cross-National Studies and Historical Evidence*. NY, Oxford University Press.
- Boltho, Andrea (1996) “Has France Converged on Germany? Policies and Institutions since 1958” en Berger, Suzanne y Dore, Ronald *National Diversity and Global Capitalism*. NY, Cornell University.
- Braga de Macedo, Jorge; Foy, Colm y Oman, Charles (2002) *Development is back*. París, OECD.
- Carayannis, Elías y Mallick, Rajiv (1996) “Regional Income Disparities in Canada: Implications for Theories of Regional Convergence” *The Review of Regional Studies*, Summer.
- Carayannis, Elías; Mallick, Rajiv y Zestos, George (1996) “Economic integration and Regional Economic Convergence in the North American FTA Region Versus The European Union Experience: Lessons Learned For Unequal Partners”. Ponencia presentada en la *International Conference on Economic Integration in Transition*. Atenas, Grecia, Agosto 21-24.
- Díaz-Bautista, Alejandro (2003) *Los determinantes del crecimiento económico. Comercio internacional, convergencia y las instituciones*. México, El Colegio de la Frontera Norte y Plaza y Valdés.
- Fuentes Flores, Noé Arón; Díaz Bautista, Alejandro y Martínez-Pellégrini, Sarah Eva (Coords.) (2003) *Crecimiento con convergencia en las regiones de México*. México, El Colegio de la Frontera Norte y Plaza y Valdés.
- Lipset, Seymour (1990) *Continental Divide. The Values and Institutions of the United States and Canada*. NY, Routledge, 1990.
- Mansell, Robert y Copithone, Lawrence (1986) «Canadian Regional Economic Disparities» en Norrie, Kenneth (Coord) *Disparities and Interregional Adjustment*. Toronto, University Press.
- Norrie, Kenneth (Coord) (1986) *Disparities and Interregional Adjustment*. Toronto, Toronto University Press.
- Pulido, Antonio (1998) *En busca de la convergencia europea*. Madrid, Pirámide.
- Statistics Canada (Varios años) *Provincial Economic Accounts*. Cat. 13-213-PPB.